

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

E.A.P DE HISTORIA

“La construcción de las políticas industriales en el Perú, 1930 – 1939.”

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Historia

AUTOR

Juan Franco Lobo Collantes

ASESOR

Carlos Guillermo Carcelén Reluz

Lima – Perú

2013

A mi padre, César Lobo Mora

A mi madre, Laura Collantes García

ÍNDICE

Índice general

Introducción	1
Capítulo 1: Contexto	18
1.1 Antecedentes	18
1.2 La crisis de 1929 y su impacto en el Perú	31
1.3 Realidad industrial	46
Capítulo 2: Proteccionismo industrial	58
2.1 ¿Buscando el proteccionismo industrial?	58
2.2 La Reforma Arancelaria	69
2.3 La avalancha japonesa	79
Capítulo 3: Expansión del mercado interno	105
3.1 Vías de comunicación y desarrollo urbano	105
3.2 El indígena como consumidor: Las Brigadas de Culturización	120
3.3 La mano de obra indígena: Las Escuelas Industriales	125
Capítulo 4: La Creación del Banco Industrial del Perú	141
4.1 La constitución del proyecto	141
4.2 Rumbo a la Ley de Creación	153
4.3 El establecimiento del Banco	167
4.4 Los primeros pasos	177
Conclusiones	188
Bibliografía	193

Índice de cuadros

Cuadro 1:	Número de trabajadores en el sector minero y azucarero en el Perú, 1929-1933	37
Cuadro 2:	Distribución sectorial y crecimiento del empleo en Lima, 1931-1940	40
Cuadro 3:	Valor importado por países Latinoamericanos 1929-1939	43
Cuadro 4:	Índices del sector manufacturero por sectores en el Perú, 1929-1939	48
Cuadro 5:	Volumen de producción y consumo de textiles de algodón, 1928-1940	49
Cuadro 6:	Producción y consumo de cemento entre 1929 y 1939	49
Cuadro 7:	Composición desagregada de la inversión en industria de la élite: 1916-1932	52
Cuadro 8:	Nuevas inversiones en industria entre 1933 y 1937, según ramas	54
Cuadro 9:	Inversión en nuevas negociaciones industriales: 1933-1937	56
Cuadro 10:	Representación gremial en el Consejo Consultivo de Aranceles	72
Cuadro 11:	Intercambio comercial del Perú con Japón, 1929-1934	82

Cuadro 12:	Importación japonesa por tipos de tejido, 1929-1934	83
Cuadro 13:	Capacidad de producción y pedidos recibidos en las grandes fábricas textiles de algodón, 1932 – 1935	85
Cuadro 14:	Intercambio comercial con Gran Bretaña, 1929 – 1934	90
Cuadro 15:	Cuotas para la importación de artículos manufacturados de algodón por países	93
Cuadro 16:	Distribución de ingreso de artículos de algodón de procedencia japonesa por puertos en el Perú	101
Cuadro 17:	Evolución de las finanzas públicas en el Perú, 1929-1940	109
Cuadro 18:	Gasto público, inversión pública e inversión en carreteras y ferrocarriles en el Perú, 1902-1938	111
Cuadro 19:	Licencias para edificar expedidas en Lima y sus alrededores, 1929-1936	116
Cuadro 20:	Distribución del crédito del Banco Industrial del Perú según ramas entre dic-1936 y jun-1937 (elaboración propia)	180
Cuadro 21:	Balance del Banco Industrial del Perú, 1937-1939	184

Índice de gráficos

Gráfico 1: Comercio Exterior del Perú, 1929 – 1939	33
Gráfico 2: Índices de la producción manufacturera en el Perú, 1929 – 1939	47
Gráfico 3: Importaciones FOB por uso o destino económico, 1929 – 1939	50
Gráfico 4: Distribución de la inversión en industria de la élite, 1916 – 1932	52
Gráfico 5: Porcentaje de la inversión en industria según ramas, 1933 – 1937	55
Gráfico 6: Comparación del desempeño de los egresos públicos, 1902 – 1938	113
Gráfico 7: Licencias para edificar expedidas en Lima y sus alrededores, 1929 – 1936.....	117
Gráfico 8: Inversión Pública en vivienda y construcción, 1902 – 1938	118

Abreviaturas

AGCR: Archivo General del Congreso de la República

ADLP: Archivo Digital de la Legislación Peruana

BNP-H: Biblioteca Nacional del Perú: “Sala de Hemeroteca”

BNP-I: Biblioteca Nacional del Perú: “Sala de Investigaciones”

BC-UNMSM: Biblioteca Central de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

SNI: Sociedad Nacional de Industrias.

INTRODUCCIÓN

1. Planteamiento del Problema

En el Perú siempre existió durante el siglo XX (y es herencia virreinal) la tradición de basar nuestra economía en la actividad primario-exportadora. Es más, los grandes “boom” económicos que hemos tenido a lo largo de nuestra vida republicana han sido en base precisamente a dicha actividad. En ese sentido, nuestra economía presenta el problema de una dependencia del contexto internacional, de su nivel de demanda y del precio de nuestros productos en el mercado mundial. Nuestra autonomía y diversificación económica es bastante limitada, lo que nos hace sensible a las fluctuaciones de los mercados mundiales y a las esperanzas de que encontremos algún producto que nos conceda altos beneficios.

Sin embargo, al tener esta dependencia, no podemos tener una política económica a largo plazo, capaz de establecer patrones firmes de inversión en educación o salud, simplemente porqué al caer los precios de un producto, o al agotarse algún producto nacional no renovable, nos vemos frente a una nueva crisis. En ese marco, el desarrollo autónomo de la economía plantea la opción por impulsar las industrias de cada país.

Es así como al observar la historia del Perú en el siglo XX, pareciera no haber en todo el siglo salvo mínimos intentos, una posición de desarrollar la industria, de invertir en dicho sector, o de promover un sitio mediante medidas que le favorezcan. Sin embargo, esta afirmación es ciertamente parcial. A pesar que tenemos las cifras y los estudios

bastante organizados a partir de la década del 50, antes de ello las cifras no se han organizado, dado que los estudios son escasos sobre el tema.

La historia, como explicación del presente a través del pasado, tiene la posibilidad de enfrentar con mejores herramientas la identificación de posibles políticas industriales en el XX, analizar los intentos pasados y evaluar sus fracasos, no sólo a nivel económico, sino también social y político. Con ello, se podrá tener la capacidad de examinar de mejor manera las políticas económicas que enfrenta el país en la actualidad.

El presente trabajo, pretende identificar las políticas industriales de los años 30 con el objetivo de entender qué similitudes podemos ubicar en el presente, y hasta qué punto, puede enfrentar mejor una opción de diversificación y autonomía, dentro de un marco liberal y de competitividad, que es el que rige el Perú en la actualidad.

Teniendo en cuenta el impacto de la crisis internacional de 1929, se analizará un conjunto de medidas adoptadas que se enfocan en diversificar la economía, y que serán clasificadas en los capítulos que presenta el estudio. Por ello, el primer capítulo nos enmarcará en el contexto del impacto de la crisis en nuestra economía, analizando primero, los antecedentes de las medidas que existieron en torno al sector industrial antes de la década analizada, segundo, el impacto de la crisis en el país, teniendo en cuenta el trastocamiento económico generado, las consecuentes convulsiones sociales internas, así como la reorientación de la política económica en Latinoamérica. Tercero, este contexto muestra la realidad de la industria en el Perú para la década de 1930, contrastando las estadísticas de distintos autores, así como la presentación de una nueva información cuantitativa sobre la inversión privada en el sector industrial.

El segundo capítulo analizará la reforma arancelaria producto de la normas de 1935, y la incidencia de los industriales en ella, por lo que previamente a esta medida, se analizará la perspectiva de los industriales frente a la política proteccionista. El capítulo cierra con el análisis del impacto de las importaciones japonesas en el Perú, y la influencia de la Sociedad Nacional de Industrias en brindar propuestas políticas al gobierno para hacerle frente a un problema que agudizaba la presión de la producción manufacturera.

El tercer capítulo versa sobre la expansión del mercado interno en los años treinta. Este análisis se centrará en la información estadística existente, en torno a la inversión gubernamental para la expansión de vías que interconecten el mercado interno, y cómo la crisis impacta sobre dicha inversión. Posteriormente, el análisis de la población interna como motor de la demanda y como mano de obra para que se incremente la producción industrial se enmarcará en la concepción que se tenía sobre la población indígena, y la búsqueda de “ingresarlos” al mercado para que ayude a dinamizarlo.

Finalmente, el cuarto y último capítulo, analiza la medida proindustrial emblema de la década, la creación del Banco Industrial del Perú. A pesar de que ha habido diversos análisis de este proceso, reconstrucción de los hechos nos lleva a dar conclusiones más matizadas y fundamentadas frente a las investigaciones previas. El análisis del proyecto presentado, su debate en el Congreso Constituyente, y las vicisitudes de su establecimiento y primeros pasos en la década de 1930, son los puntos vitales del capítulo. Las conclusiones de la tesis tendrán sustento en los tres capítulos, captando la problemática en estos tres grandes ejes, y que responde a las preguntas planteadas que a continuación se presentan.

Antecedentes historiográficos

La literatura sobre las políticas industriales en el Perú ha tenido una vasta evaluación para el análisis de la segunda mitad del siglo XX, probablemente motivadas por el consenso de que el Perú entra en un verdadero proceso de industrialización a partir de la década de 1950. Quienes encabezan este debate son autores pertenecientes a áreas de la sociología económica y de la Economía, siendo la participación de los historiadores económicos bastante limitada.

Mientras que la evaluación de las políticas industriales en la primera mitad del siglo XX, ha sido bastante más corta, la incursión de historiadores ha sido casi nula. Por ello, el presente antecedente historiográfico da cuenta de los estudios realizados por autores que vienen de la Sociología y la Economía. Estos autores han desarrollado dos tendencias para analizar las políticas industriales en la primera mitad del siglo XX. La primera, una tendencia más economicista, plantea el estudio de las consecuencias de estas políticas, es decir, cual fue la incidencia dentro de nuestra economía de éstas políticas que se implementaron, explicando sus alcances y limitaciones. En tal sentido Rosemary Thorp, al referirse a la nueva estructura arancelaria de 1936, mencionó que tuvo un efecto mínimo¹. Esta medida, como la creación del Banco Industrial, para la autora no generó un dinamismo industrial, disminuyendo la capacidad de producción para la segunda mitad de la década de 1930². En la misma línea de análisis está Carlos Boloña, quien menciona que este arancel más que proteccionista, es sobre todo un

¹ Thorp, 1995, p. 78.

² Thorp y Bertram, 1988, p. 286.

arancel orientado a la obtención de ingresos fiscales³. Así mismo, la tesis de Emma Rojas argumenta que estas políticas generaron una industria muy incipiente, debido principalmente a los criterios rentistas que las guiaron⁴. Finalmente, la tesis de Walter Blake, quien al analizar la industria textil, afirma que las políticas nunca condicionaron el avance o retroceso del desarrollo industrial, más bien, menciona que esto va depender de las relaciones que se tiene con el sector exportador⁵.

Esta tendencia de analizar las políticas industriales en esta primera mitad del siglo XX va a ser contrastada con otra mirada. Una mirada hacia los actores sociales, la cual, en rasgos generales, plantea analizar las políticas industriales como consecuencia de un sector industrial con la capacidad de hacerse sentir mediante las políticas que se van adoptando.

En este punto, es fundamental mencionar lo escrito por Baltazar Caravedo. Este autor argumenta que políticas como la creación del Banco Industrial, pretendía ser la alternativa para aquellos industriales que estaban en condiciones de satisfacer sus exigencias. Asegura que el sólo hecho de su creación indica la intención de fomento al desarrollo industrial⁶. El hecho que haya un sector industrial más fuerte lo reafirma postulando que el ingreso de representantes de la oligarquía terrateniente y agro exportadora en la Sociedad Nacional de Industrial, evidencia la creciente importancia que va tomando el sector⁷.

³ Boloña, 1995, p. 115.

⁴ Rojas, 1975, p.53.

⁵ Blake, 1975, p. 9.

⁶ Caravedo, 1976, p. 121.

⁷ Caravedo, 1976, pp. 87.

En esta postura también encontramos a Francisco Durand, quien afirma que el arancel de 1936, a pesar de ser un alza moderada de los niveles de protección, significó a fin de cuentas, la primera gran medida exigida por los industriales y adoptadas por el gobierno⁸. Anthony Ferner también se incluirá en esta corriente. Él argumenta que el Banco Industrial o la reforma arancelaria son evidencia de que los industriales nacionales comenzaron a encontrar expresión política, básicamente por el descenso del poder exportador debilitado por la crisis⁹. También la tesis de Emiliano Palacios afirma que el arancel de 1936 era consecuencia de una presión del sector industrial a favor de reducir las importaciones¹⁰.

Finalmente, está la evaluación de Gonzalo Portocarrero. Este autor no pretende asegurar que estas políticas son una exigencia del sector industrial, pero su análisis parte del mismo sentido social. Él menciona que los pedidos de proteccionismo antes de 1940, no encontraban eco dentro de la opinión pública, siendo la legislación industrial más bien una forma de obtener rentabilidades particulares para los que se encuentran cerca del poder político. Este autor menciona que los industriales no tienen capacidad empresarial y política para promover su desarrollo. Los industriales no son un sector perfilado dentro de la clase dominante y no se les ocurre que sus intereses puedan ser nacionales¹¹.

⁸ Durand, 1995, p. 182.

⁹ Ferner, 1982, p. 61.

¹⁰ Palacios, 1993, p. 13.

¹¹ Portocarrero, 1982, pp. 2-3.

Estas dos tendencias son formas de análisis para abordar el tema, lo que las hacen más que contradictorias, complementarias, ya que entender dicho proceso no se puede limitar a sólo una de las miradas.

Formulación del problema

Pregunta general:

1. ¿Cómo se diseñaron las políticas industriales en el Perú en la década de 1930?¹²

Preguntas específicas:

2. ¿Cuáles fueron los argumentos que justificaron las políticas industriales en el Perú en la década de 1930?
3. ¿Quiénes postularon las políticas industriales en el Perú en la década de 1930?
4. ¿Qué influencias internacionales tuvieron las políticas industriales en el Perú en la década de 1930?

¹² Políticas como la creación del Banco Industrial en 1933, la reforma arancelaria de 1935, la protección de la producción de tejidos y papel en 1938, la intención de una educación industrial expresada en la constitución de 1933 y la creación de colegios industriales en las provincias, entre otros.

Objetivos

Objetivo general:

1. Explicar el diseño de las políticas industriales en la década de 1930 mediante la identificación de actores y análisis de su discurso con la finalidad de determinar la importancia e incidencia que tenían dichas políticas en los gobiernos de turno.

Objetivos específicos:

2. Señalar y explicar los argumentos en base a los cuales se fomentaba la formulación e implementación de políticas industriales.
3. Identificar a las personas que argumentaban dichas políticas con la finalidad de entender cuáles eran los orígenes sociales y las características de los actores que las sustentaban.
4. Contextualizar y explicar las influencias internacionales para comprender las políticas económicas a nivel macro regional.

2. Marco Teórico

En la presentación de los antecedentes historiográficos, se expuso dos posturas para evaluar las políticas industriales en el Perú en la década en mención. Lo que se pretende realizar en el presente marco teórico no es tomar algunas de las corrientes que

explicamos con anterioridad, sino más bien, tomar algunas de las ideas de los diferentes autores a fin de darle sentido a nuestras preguntas, una toma de ideas que busca sustentar teóricamente la presente tesis.

Las teorías que sustenta la investigación se expondrán a lo largo del escrito, siendo contrastadas constantemente con las fuentes analizadas. A la vez, se registrará bajo algunos conceptos claves que a continuación definimos:

1. *Industria*: Tomando el concepto de Francisco Durand¹³, entendemos por industria a la actividad que produce manufacturas para el mercado, llevada a cabo por medio de máquinas movidas por una fuente de energía inanimada. En los países llamados subdesarrollados, como el Perú, la industria manufacturera se distingue de la industria extractiva. La industria manufacturera, transforma las materias primas.
2. *Política Industrial*: En base a la propuesta de Meyer-Stamer¹⁴, tomamos a la política industrial como la política que comprende aquellas medidas que apuntan a modificar de manera coordinada la estructura industrial por sectores (reducción de la capacidad instalada en las industrias “antiguas” y fomento de “nuevas” industrias), incidir coordinadamente en la estructura industrial a nivel regional y fomentar la competitividad de la industria.
3. *Industrialización*: Tomando a Julio Revilla, citado por Sulmont y Yépes¹⁵, consideramos la industrialización como el establecimiento de empresas destinadas a transformar materias primas en bienes de consumo, intermedios o

¹³ Durand, 1995, p. 133.

¹⁴ Meyer-Stamer, 1998, p. 347.

¹⁵ Sulmont y Yépes, 1982, p. 2.

de producción, con la existencia de una clase burguesa (o fracción de ella) que impulse éste tipo de crecimiento, así como también, un Estado que permita el crecimiento de los sectores industriales.

4. *Industrial*: Evaluando que el concepto de empresario que plantea Durand¹⁶ se ajusta en líneas generales al de industrial, proponemos su concepto como aquellos individuos que poseen la propiedad y que dirigen las empresas en las que trabajan como asalariados libres. El concepto incluye a los burgueses propiamente dichos, dueños de los medios de producción, quienes generalmente ostentan los más altos puestos, como a la alta gerencia no propietaria.
5. *Sector Industrial*: De la misma manera que el concepto anterior, tomamos lo que Durand señala como clase social empresarial¹⁷, pero que para esta investigación se tomará como grupo. En ese sentido, el sector industrial es el grupo de individuos que no tiene que conocerse o estar relacionados entre sí, pero que operan como grupo porque tienen intereses que todos tienden a defender. A pesar de competir entre sí, y ser por naturaleza individualistas y egoístas, a pesar de estar inmersos en distintos tipos de ramas, hay determinadas cuestiones y problemas que interesan a todos y que atraviesan la diversidad interna del sector industrial.
6. *Estado*: se entiende la palabra Estado como el Estado fiscal que define Gustavo Gozzi. Es decir, un Estado dependiente de sus concesiones en cuanto a la disponibilidad financiera que tenga. Por ende, el gobierno constitucional separa

¹⁶ Durand, 2004, p. 18.

¹⁷ Loc. Cit.

al Estado y la propiedad, lo que genera una dependencia fiscal del Estado respecto de la sociedad¹⁸.

7. *Gobierno*: Será el conjunto de personas que ejercen el poder, es decir, que determinan la orientación política de una cierta sociedad. Además, también incluye al conjunto de órganos a los que institucionalmente les está confiado el ejercicio del poder¹⁹.

Hipótesis

Hipótesis general:

1. Las políticas industriales en el Perú en la década de 1930 se diseñaron a través de la negociación del sector industrial de apoyo gubernamental y un gobierno que buscaba implementar medidas de política económica para enfrentar la crisis de 1929.

Hipótesis específicas:

2. Las políticas industriales en el Perú en la década de 1930 se plantearon como una respuesta al nivel de desempleo urbano debido a la gran depresión, como un

¹⁸ Bobbio, 2002, p. 544.

¹⁹ Definido por Lucio Levi en: Bobbio (2002), p. 710.

intento de cambiar la estrategia de desarrollo y un intento por cambiar la matriz productiva.

3. Las personas que argumentaban dichas políticas eran personajes de origen heterogéneo, algunos vinculados a la agremiación industrial, la Sociedad Nacional de Industrias, y otros que desde el seno del gobierno, plasmaron ideas de fomento industrial que sustentaron y defendieron.
4. Las influencias internacionales fueron la redirección de las políticas económicas hacia el fortalecimiento del mercado interno bajo la idea de depender menos del comercio internacional, como parte de un contexto Latinoamericano. Se tomaron los países Europeos y Estados Unidos como paradigmas, mientras que a nivel Sudamericano, fue Chile el país a quien se observaba para aprender.

3. Fuentes

La documentación básica que permitió el desarrollo de la presente tesis, fue la revista “Industria Peruana”, publicada por la Sociedad Nacional de Industrias, en ediciones mensuales a partir de 1931. Entre 1931 y 1933, la revista tuvo varios meses en que no publicó número alguno. Pero a partir de enero de 1934, la publicación fue regular hasta finalizar la década. Este documento es fundamental porque nos da la perspectiva de la agremiación industrial, y cómo estuvieron atentos y partícipes de las medidas que beneficiaban a su sector. Nos abre las puertas para entender el gran bagaje interno dentro de lo que se considera como “industriales”, sus opiniones, sus intereses. Además, las medidas pertinentes al sector, están constantemente publicadas en la revista, lo que

nos permite un seguimiento más preciso de varios procesos, que de lo contrario tendríamos que recurrir a la búsqueda exhaustiva en la documentación oficial y en la prensa escrita. Esta documentación la encontramos completa en la Hemeroteca de la Biblioteca Nacional del Perú, y también, con algunos vacíos, en la Biblioteca Central de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Otra fuente importante fueron los expedientes de ley, donde se observaba las propuestas iniciales de las medidas que posteriormente tendrán efecto sobre el sector industrial. De la misma forma, los diarios de debate sobre estas propuestas muchas veces reformadas por las comisiones, nos dan a conocer el sustento de quienes encabezan el gobierno legislativo, lo que evidenciaba la cercanía o no de los proyectos pro industriales a la alta dirigencia gubernamental. Estas fuentes se pudieron consultar en el Archivo y la Biblioteca del Congreso de la República.

Complementando estas fuentes, están los textos de época. Textos aportan mucho a la reconstrucción de los hechos, a tomar en cuenta la opinión de personajes importantes de la política y a la economía nacional, y que nos invita a reflexionar sobre si las propuestas industriales era un debate más limitado en cuanto a su extensión y difusión, o si tenía mayor relevancia en la sociedad peruana de la década. Entre estos textos complementarios, se considera al texto “La realidad Industrial”, publicado en 1935, como el más importante. La basta información, estadística, opiniones, conocimiento sobre las fábricas, es una evidencia de un texto que buscaba difundir al sector entre los lectores de nuestra sociedad. Estos textos pueden ser hallados en la Biblioteca Central de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (en su gran parte), y en la Biblioteca Nacional del Perú.

4. Cronograma de actividades

Actividades	2011				2012				2013	
	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Set	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Set	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun
Ampliación bibliográfica	X									
Identificación del problema		X								
Elaboración de objetivos		X								
Elaboración del marco teórico			X	X						
Formulación de la Hipótesis				X						
Hemeroteca de la BNP					X					
Archivo del Congreso						X				
Revisión de textos de época							X			
Sistematizar información								X		
Redacción de informe inicial									X	
Discusión de informe inicial										X
Redacción de Informe final										X

5. Presupuesto

Descripción	Monto asignado por el Instituto de Investigaciones Histórico Sociales de la UNMSM (S/.)	Monto invertido particular por el investigador (S/.)	Monto Total (S/.)
Papelería en general, útiles y Mat. De oficina	700	0	700
CDs, diskettes, USBs.	500	0	400
Otros bienes (guantes y mascarilla)	100	0	100
Servicio de movilidad local	100	2400	2500
Servicio de impresiones, encuadernación y empastado	300	0	300
Servicios diversos (fotocopias y refrigerios)	300	1500	1800
TOTAL	2000	3900	5900

6. Agradecimientos

La presente tesis terminó siendo una dedicación de tiempo mayor de la que se había pensado en un inicio. Tal vez por el ímpetu de haber pasado cinco años en la universidad soñando con realizar un aporte significativo en la historiografía, cuando la mayoría de profesores mencionaban que de lo que se trataba era de demostrar que se

sabía investigar y se tiene dominio de un tema. Lo cierto es que en la caminata de esta investigación, hubo muchas personas que influenciaron de distintas maneras para que pueda realizarse, y que me es sumamente grato mencionarlas.

A Marcos Cueto le debo los cimientos de esta investigación. Cuando trabajé junto a él en el Instituto de Estudios Peruanos en el año 2010, tuve extensas y gratificantes conversaciones en donde me ayudó a disipar diversas dudas propias de un joven universitario que comenzaba a investigar. También un aporte fundamental fueron los consejos de Carlos Contreras, a las consultas constantes sobre la teoría y las fuentes de la Historia Económica, así como su ayuda al facilitarme la consulta de textos en la biblioteca de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

A Carlos Carcelén, asesor de la presente tesis, y primer alentador de desarrollo de la misma. Sus constantes comentarios y sugerencias han mejorado gradualmente el texto final. Además de ello, ha influenciado notoriamente en la formación historiográfica de un grupo importante de estudiantes de la “base 2007”, por lo cual estaré eternamente agradecido.

En el año 2011, el Instituto de Investigaciones Histórico-Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales de esta casa de estudios, otorgó una ayuda financiera del “Fondo de Promoción de Trabajo de Tesis 2011”, al aprobar previamente el proyecto presentado. Gracias a este apoyo pudo realizarse con mayor facilidad parte sustancial de esta tesis.

A los profesores de la Escuela Académico Profesional de Historia, por la formación que brindaron y, en especial, a los profesores Javier Pérez Valdivia, Luz Peralta, Cristina Flórez, María Emma Mannarelli, Carlota Casalino y Francisco Quiroz, por sus aportes en los distintos momentos del desarrollo de la tesis.

A mi madre Laura, y a mi padre César, por su apoyo constante durante los 5 años de formación universitaria, y por su espíritu de superación que supieron brindarme desde pequeño. Esta tesis es para ellos. A mis hermanos César y Valeria, por ser siempre un cobijo de afecto que tan bien me ha sumado todo este tiempo.

Alicia Rolando ha sido testigo de gran parte del proceso de esta investigación. Ha significado comprensión, paciencia, amistad y amor, mi compañera de siempre.

Pido perdón si al mencionar a todas estas personas, dejo de nombrar a muchas otras más, que fueron parte del proyecto en algún momento. A todos ellos de corazón se los agradezco.

Fruto de esta ayuda tanto personal, familiar como profesional, se ha desarrollado la presente tesis, que ya ha tenido oportunidad de presentar sus resultados preliminares en diversos Congresos y Coloquios nacionales e internacionales como el “I Congreso Peruano de Historia Económica” (2013), “I Coloquio de Estudios Históricos del siglo XX” (2013), “III Congreso Internacional de Estudiantes de historia” (2012), “Primer Encuentro de Jóvenes Investigadores en Historia” (2012); en los cuales, tanto los comentarios de los panelistas, como las diversas dudas del público, colaboraron en enriquecer el presente texto.

CAPÍTULO 1: CONTEXTO

1.1. ANTECEDENTES¹

Los primeros intentos: 1848-1919

A lo largo del siglo XIX la política económica se configuró de forma cambiante debido a la inestabilidad iba llegando del Estado peruano. En las primeras décadas, tuvimos un breve proteccionismo comercial que se relacionaba con la crisis política que vivía el país. Sin embargo, con la aparición del guano y los grandes ingresos que obtuvimos de él, el liberalismo y la incorporación al mercado internacional se materializó². A pesar de que existieron varios intentos de desarrollo interno y hubo pensadores que postulaban la diversificación de la economía, la gran columna vertebral de nuestra economía no dejó de ser las ventas de nuestros yacimientos de Guano³.

En el caso de la industria, la historiografía en los años 70s y parte de los 80s ha planteado una casi inexistente presencia del desarrollo manufacturero⁴. Los argumentos centrales era la incapacidad diversificar la actividad guanera debido al poco dinamismo del mercado interno, el cuál demandaba una sofisticada necesidad que sólo era cubierta

¹ Una versión preliminar de este apartado fue presentado en: *Nueva Corónica*, Escuela Académico Profesional de Historia, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2013. Véase en: <http://sociales.unmsm.edu.pe/ftp/nuevacoronica/N.%201.%202013.%20Comentario.%20Franco%20Lobo.pdf>

² Gootenberg, 1997.

³ Gootenberg, 1998.

⁴ Véase en: Yepes, 1972; Caravedo, 1976; Ferner, 1982.

por los productos importados⁵, un gran peso político y económico de los terratenientes que influenciaba directamente en el Estado que impidió un intento industrial⁶ y, en consecuencia, un número de fábricas muy limitadas que se restringían prácticamente a actividades artesanales⁷.

Sin embargo, a partir de la década de los 80s, y sobre todo en los 90s, nuevos estudios han planteado distintas formas de enfocar el desarrollo de la economía interna, y la visión que hay sobre la industria en la década el siglo XIX⁸. En estas nuevas investigaciones se plantean otros matices sobre el desarrollo o la intensión del desarrollo industrial. El primer intento se da en 1848, con la iniciativa de una fábrica textil que fue denominada “Los tres amigos”, presentando en una ceremonia su primera producción frente al Presidente de la República Ramón Castilla⁹. Lamentablemente no pasó a ser más que un “chispazo” debido a la influencia de las casa comerciales extranjeras en la política económica, de carácter liberal y que buscaban la libre importación de productos¹⁰. Como indica Carlos Boloña en el análisis de la política arancelaria, el período proteccionista del Perú se dio entre 1820 y 1833 se puede catalogar como proteccionista, mientras que el periodo que va entre 1833 y 1880 se puede considerar, pero teniendo la elevación arancelaria por el breve lapso de 1849-1851¹¹, en donde pudo darse las condiciones para la fábrica “los tres amigos”.

⁵ Yepes, 1972, p. 71.

⁶ Caravedo, 1976, p. 31.

⁷ Ferner, 1982, p. 59.

⁸ Véase en: Durand, 1995; Durand, 2004; Gootenberg, 1997, Gootenberg, 1998.

⁹ Durand, 1995, p. 135. Véase más amplio en: Gootenberg, 1998, capítulo 3.

¹⁰ Durand, 1995, p. 140.

¹¹ Boloña, 1995, p. 39.

Pero el caso de esta primera industria textil, dirigida por Juan Norberto Casanova, evidenció, en primer lugar, que existía cierta corriente industrialista en algunos círculos, como es el caso del libro de Casanova titulado “Ensayo Económico-político sobre el porvenir de la industria algodonera en el Perú”. En segundo lugar, cierta diversificación del guano, ya que Juan José Sarratea, uno de los 3 socios de esta primera fábrica textil, pudo adquirir la maquinaria para la fabricación de los tejidos gracias al pago de una indemnización que le otorgó el gobierno por haber financiado la escuadra de San Martín. El gobierno lo podría realizar gracias a los ingresos del guano.

Esta tendencia se observará en la década de 1860 y 1870. Se pueden verificar la intervención de personajes importantes en la política y la economía peruana argumentando a favor de la industria¹². Además, se han ubicado una buena cantidad de fábricas en Lima, no tan limitada como lo aseverado por la historiografía previa. Sería difícil hablar de una base industrial importante, pero sí de un pequeño grupo de fábricas que eran producto de la diversificación. Llama la atención fábricas como Lucre, en Cuzco, que importó maquinaria de la industria moderna textil desde Francia a finales de la década de 1850, y que en 1861 ya estaba operando. También en la década de 1860 en Lima se fundan empresas ícono como la fábrica de cerveza Pilsen, en el Callao, o la fábrica de galletas de Arturo Field, también en el Callao. La fábrica “Los Tres Amigos” es trasladada a Vitarte y reinicia sus labores en 1870 con el nombre de Vitarte Cotton Mill. Sin embargo, este incipiente desarrollo industrial dependía de las reinversiones de otros capitales, y que crecían al margen de las acciones gubernamentales. alguna política que se preocupaba por fomentar este breve desarrollo es inexistente. La economía peruana seguiría al ritmo de las exportaciones guaneras.

¹² Gootenberg, 1998, p. capítulos 4 y 5.

Este desarrollo llega a su fin con la guerra del Pacífico, con la cual nuestras localidades salitreras quedaron en manos de Chile, así como el embargo por varios años de nuestros yacimientos de guano. Este fenómeno generó un cambio en la política económica que había predominado, en tanto la política fiscal tuvo que tomar un nuevo viraje¹³. Las rentas patrimoniales del guano y del salitre desaparecieron, y con ello también, un Estado cuyo soporte era la renta externa e independiente de la economía y sociedad civil. Por ello, el gobierno tuvo que concertar con los propietarios civiles para generar una política fiscal viable en el Perú. Así pues, la elite económica civil recuperó su capacidad de control sobre la política, de la que había estado inoperante durante la era del guano¹⁴.

Al pasar los años de la reconstrucción, llegada la relativa estabilidad política en la década de 1890, la confianza en la inversión fue acompañada de cierto clima proteccionista en el que muchos autores han identificado cierto desarrollo de la industria fabril¹⁵. Cabe señalar que las fuerzas civiles que apoyaron la caída de Cáceres tenían fuerte concentración en los sectores medios urbanos de Lima y provincia, sector donde la industria era relevante, lo que generaba presencia con mayor legitimidad¹⁶.

Este clima proteccionista se debió al alza de aranceles¹⁷ y una creciente depreciación de

¹³ Contreras, 2004, p. 103.

¹⁴ Contreras, 2004, p. 103.

¹⁵ Bardella, 1989, pp. 150-152; Boloña, 1981, p. 61; Bulmer-Thomas, 1998, p. 256; Durand, 1995, p. 146; Ferner, 1982, pp. 159-160; Sulmont y Yepes, 1982, p. 1; Thorp y Bertram, 1988, Capítulo 3. Yepes, 1972, p. 172. De estos autores, quienes presentan más detalle son Durand, Thorp y Bertram y Yepes.

¹⁶ Lobo, 2012, pp. 129-130.

¹⁷ Boloña, (1981), punto 3.1. Los siguientes autores lo resumen brevemente: Durand, 1995, p. 150; Thorp y Bertram, 1988, p. 40.

la moneda, fenómenos que se daban desde 1885. A pesar de la escasez de fuentes sobre este desarrollo, algunos autores han elaborado algunas estadísticas que nos indican cierto crecimiento¹⁸. Las mejores aproximaciones son las de Thorp y Bertram, quienes afirman que a mediados de la década de 1900, cerca del 70% de las industrias manufactureras se establecieron en la década anterior¹⁹. Además, en base a la evaluación de los textiles, identifica, en este clima de proteccionismo, cierta sustitución de importaciones entre 1890 y 1910²⁰. Básicamente se trató de una industria que en un 80% de las fábricas estaban dirigidas para producir bienes de consumo para 1905, de las cuales aproximadamente el 70% estaba en Lima y Callao²¹. Sin embargo, a la luz de los análisis de las tesis de Carlos Boloña y Emma Rojas²², se deduce que este proteccionismo perseguía fines fiscales. Se intentaba recaudar la mayor cantidad de dinero proveniente de las importaciones, dada la necesidad de percibir ingresos.

En este clima proteccionista, se generó un debate en los primeros años del siglo XX entre los denominados librecambistas y proteccionistas²³. Básicamente se trató de un debate entre representantes de la Cámara de Comercio que defendían el libre cambio y representantes de la Sociedad Nacional de Industrias, entidad recientemente establecida en 1896²⁴. Sobre esto último, hay que tener en cuenta que la creación de la Sociedad

¹⁸ Durand, 1995, p. 150; Thorp y Bertram, 1988, p. 46 y pp. 179-180; Yepes, 1972, p. 169.

¹⁹ Thorp y Bertram, 1988, p. 45 y p. 176.

²⁰ *Ibíd.*, p. 46.

²¹ Lobo, 2012, pp. 135-137.

²² Boloña, 1981, Capítulo 3; Rojas, 1975, p. 30.

²³ Durand, 1995, p. 150; Rojas, 1975, p. 30. Véase el debate en mayor amplitud en: Contreras, 2012, pp. 293-300; Lobo, 2012, pp. 140-145.

²⁴ Durand, 1995, p. 150

Nacional de Industrias no buscó pretender guiar un Estado por una corriente industrialista. La creación de esta sociedad se presenta como parte de la política Pierolista de fomentar la creación de gremios patronales²⁵. Pero por otro lado, tampoco significó un ente inerte lleno de formalidad. Es preciso resaltar que en el debate proteccionista versus librecambistas de la época, la Sociedad Nacional de Industrias fue la gran trinchera desde donde los industriales propusieron y debatieron sus argumentos²⁶; fomentando e intentando legitimar la importancia de la industria en el desarrollo de la economía nacional.

Sin embargo, este grupo de industriales no eran un grupo cerrado y en controversia siempre frente a las asociaciones comerciales. Las industrias urbanas establecidas en el Perú eran muchas veces parte de la inversión de grandes empresas internacionales o grupos nacionales, que tenían inversión en hacienda y comercio también²⁷. Tomando esta línea de referencia, en el caso de la Industria, la mayor influencia venía de la colonia Italiana establecida sobre todo en Lima. Hacia 1908 Lima contaba con 6mil europeos, de 172 mil habitantes en total. Los italianos significaban un poco más del 50% de estos europeos, cuya mayor parte venía de las zonas del norte de la península, zonas con fuerte tradición comercial, industrial y marina²⁸. Además, estos inmigrantes italianos tenían la ventaja de estar organizados alrededor del Banco italiano, lo que les

²⁵ Ibídem, p. 156.

²⁶ Ferner, 1982, p. 60.

²⁷ Thorp y Bertram, 1988, p. 42; Ferner, 1982, p. 60. Monsalve, 2011, p. 268. Esta afirmación la fundamentamos con lo que Alfonso Quiroz plantea como Grupos Económicos Nativos. Véase en: Quiroz, 1990, Capítulo 4.

²⁸ Durand, 2004, p. 55.

deba un acceso a crédito que otros grupos no los tenían²⁹.

Este grupo industrial, tan diverso y heterogéneo, que argumentó en favor del mantenimiento del proteccionismo, no tuvo un eco en la política³⁰. Como afirma Emma Rojas, la misma Sociedad Nacional de Industrias aparentemente era consciente de que el Estado no tenía interés por desarrollar una industria nacional, sin embargo, trataba de argumentar sobre el proteccionismo fiscal, los beneficios que traería mantenerlos³¹.

Lo que es importante para nuestro análisis, es que no se puede hablar de algún tipo de política industrial, más allá de que indirectamente este proteccionismo generó un clima de inversión en industria. Es decir, no se le puede catalogar como medidas que apunten a un desarrollo de la industria manufacturera. Lo que sí existió fue un grupo de inversores que ven en la industria como una nueva forma de actividad económica rentable, influenciados por grupos extranjeros (como los italianos), y por el desarrollo del maquinismo que experimenta el mundo de los primeros años del siglo XX.

Ahora bien, algunos autores plantean que a partir de 1910, el liberalismo de los gobiernos de turno asentó la idea de desaparecer las barreras arancelarias. Las modificaciones arancelarias de 1910 evidencian una orientación más liberal, con lo que la derrota sería de los industriales³². Sin embargo, recientes investigaciones refutan este argumento, mencionando que la caída de la incidencia arancelaria entre 1888 y 1908 de 40% a 21%, respectivamente, no se debió a una rebaja en el impuesto de internación que siguió siendo de 40%, sino más bien se debió al fuerte aumento de las

²⁹ Monsalve, 2011, p. 276.

³⁰ Thorp y Bertram, 1988, p. 42

³¹ Rojas, 1975, p. 33.

³² Boloña, 1981, p. 87; Thorp y Bertram, 1985, pp. 175-194; Caravedo, 1976, p. 35.

importaciones de bienes libres, como eran las máquinas e insumos para las industrias. Además, la industria tuvo el apoyo de los exportadores, en tanto ellos no querían que se alterara el sistema fiscal, ya que en ese sistema ellos no pagaban ningún gravamen. De esta manera, el estancamiento de la industria se tendría que buscar en otros puntos que no sean los derechos aduaneros³³.

Si dejamos a un lado el tema arancelario, las explicaciones pasan por estabilidad monetaria que se inició en los primeros años del siglo XX, con la adopción del patrón oro, con lo que se incrementaron los precios de las materias primas, la mano de obra, los servicios y la maquinaria. Esto elevó el precio de los productos manufacturados nativos, lo que los hizo menos competitivos frente a las importaciones³⁴. La otra explicación pasa por la falta de capitales. El sistema financiero establecido no favorecía a la diversificación económica hacia la industria, sino más bien lo dirigía hacia sectores más rentables a corto plazo como eran los créditos hipotecarios y el comercio importador. De esta manera, el crédito para el sector productivo quedaba en manos de las casas comerciales, pero estas instituciones tenían como negocio más importante la importación de bienes de consumo y de capital para el mercado interno. Sólo el Banco Italiano concedía créditos de este tipo, pero era para un grupo reducido³⁵.

Es así como la industria se desarrolló durante la denominada “República Aristocrática”, teniendo en cuenta que las industrias más importantes eran parte de grupos económicos más grandes como las casas comerciales o como producto de la diversificación de las exportaciones, y fue precisamente esta orientación agroexportadora la que, no

³³ Contreras, 2012, p. 301.

³⁴ Thorp y Bertram, 1985, 183-184.

³⁵ Monsalve, 2011, pp. 280-282.

obstaculizando la industria, sí la condicionó. Por ello, el negocio de exportación no solo determinaba las tasas más importantes de nuestra economía: inversión, empleos y distribución de ingresos, sino también el tipo de industrialización del país³⁶.

Por ello, la idea de sustituir las importaciones no tiene mucha relación, en tanto estos grupos económicos poseedores de negocios industriales, también tenían inversión en comercio de importación u otros. Para ellos, la elevación del arancel hubiera significado muchas pérdidas en otros campos. En tanto las inversiones en industria generarían mayores ingresos que el comercio de importación, posiblemente se hubieran aventurado a dicha posición, pero frente a las evidencias que tenemos, ese momento aún no había llegado. El caso de la rama textil es la más interesante, ya que no nace como una necesidad de fomentar la industria, sino más bien, un derivado del sector exportador. Los grandes inversionistas en los sectores de cultivo y comercialización de algodón, eran los que tenían mayores acciones dentro de las fábricas textiles. De esta manera, la industria textil se desarrolla no con una dinámica propia, sino como un subproducto del sector exportador³⁷.

Llegada la Primera Guerra mundial, nuestra economía se reafirmó en su orientación exportadora. A diferencia de países que miraban al Atlántico como Brasil y Argentina, que vieron trastocados sus mercados internacionales y que tuvieron que apelar a una sustitución de importación forzada; en el caso de países como el Perú, que tenían su eje comercial en el Pacífico, no tuvieron grandes problemas en el flujo comercial³⁸. A pesar

³⁶ Rojas, 1975, p. 23. Sobre grupos económico que diversifican sus inversiones en industrias véase en: Quiroz, 1990, p. 188.

³⁷ Blake, 1975, p. 9. Véase una descripción detallada sobre las fábricas textiles entre finales del siglo XIX y principios del XX en: Monsalve, 2011, pp. 267-272.

³⁸ Durand, 1995, p. 161.

de que algunas importaciones europeas tuvieron algún descenso, el clima de inflación interna y luchas salariales no generaban una orientación industrial de los capitales. Por ende, el sector exportador prefirió reinvertir en sus actividades antes de diversificar sus inversiones³⁹.

Avanzando con lentitud (1919-1930)

Llegado el segundo gobierno de Augusto Leguía, aparentemente la situación de algunos industriales mejoró. Baltazar Caravedo argumenta que el sustento del gobierno del oncenio fue la hegemonía norteamericana y apoyo a los sectores burgueses ligados a la industria⁴⁰. Menciona que el apoyo a los industriales estuvo condicionado al apoyo que éstos últimos le brindaron a Leguía al ser parte de ese conjunto de fuerzas no vinculadas al sector exportador y terrateniente que estuvieron en la lucha anti civilista que Leguía supo utilizar para asumir el poder⁴¹. Afirma que puede que el apoyo se encuentre en su política económica o en la fundación del Partido Demócrata Reformista para ser un instrumento que cuenta con su beneplácito⁴². Finalmente, evidencia el vínculo entre el sector industrial y el gobierno cuando observa el caso del ministro de Fomento, Lauro Curletti, personaje con una concepción típicamente industrialista⁴³.

También para este periodo, a pesar de que no se ha encontrado una estadística contundente, algunos autores han elaborado algunos datos que nos evidencian que

³⁹ Rojas, 1975, p. 42.

⁴⁰ Caravedo, 1977, p. 79.

⁴¹ Caravedo, 1977, p. 37.

⁴² Ibídem, p. 94.

⁴³ Ibídem, p. 72.

existió un crecimiento industrial durante el oncenio⁴⁴. Siguiendo a Baltazar Caravedo, hay que tomar en cuenta que durante el Oncenio de Leguía se generaron ciertas condiciones del mercado interno que no existían antes de 1919⁴⁵.

En primer lugar, el gobierno de Leguía experimentó un gran crecimiento de las zonas urbanas, fundamentalmente debido a las migraciones internas, fomentado mayor demanda de productos. Por ejemplo en Lima, el crecimiento experimentado en el periodo 1908-1920 es de 44 mil personas, es decir, del 28.3%, mientras que para el periodo 1920-1931, el crecimiento es de 135 mil personas, lo que representa el 72.8%⁴⁶.

En segundo lugar, con gran influencia del punto anterior, teníamos un sector medio en crecimiento, principalmente el ligado al aparato burocrático, además de algunos sectores empresariales que orientaban a sus fábricas a la producción de insumos para el mercado interno y también una mano de obra asalariada que generaban una demanda en crecimiento⁴⁷. Esta se incrementó en un 50%, es decir, a 18, 500 personas entre 1917 y 1933⁴⁸.

En tercer y último lugar, es importante el crecimiento en materia de transportes y comunicaciones que fomenta el gobierno de Leguía. Esta infraestructura permitirá que

⁴⁴ Caravedo, 1976, p. 44; Durand, 1995, p. 181; Portocarrero y Torrejón, 1992, p. 34. Thorp y Bertram, *Perú, 1890-1977* (1988), p. 177. Sin embargo, estos autores afirman que a partir de 1920, las exportaciones dejan de crecer al mismo ritmo, disminuyendo su capacidad de inversión en manufactura, además de que los grupos nativos con ciertos fondos pudieron generarse mayores ingresos en el uso exterior o en actividades de construcción y bienes raíces internas (pp. 189.190).

⁴⁵ Caravedo, 1978.

⁴⁶ Caravedo, 1976, pp. 38-39.

⁴⁷ Caravedo, 1977, pp. 73-74.

⁴⁸ Ferner, 1981, p. 60.

el comercio de productos tenga mayor flujo interno. Así tenemos que para 1919 la inversión del gobierno en Transportes y Comunicaciones en el Perú era de 3.2 millones de soles corrientes, mientras que para 1929 esta era de 25.3 millones⁴⁹.

Sumado a ello, Baltazar Caravedo también plantea que el desempeño industrial mejoró gracias a las concesiones arancelarias de 1923 y 1926 que generaron una oportunidad de sustitución de importaciones⁵⁰. Sin embargo, como menciona Francisco Durand, a pesar de que estos aranceles significaban cierta mejora, lo que ocurrió fue sólo un mayor margen de protección lo que obtuvieron los industriales⁵¹. Además, el análisis de Carlos Boloña concluye que este arancel fue simplemente un instrumento de recaudación fiscal (que no fue muy alto) ante un momento de crisis como era el estancamiento de las exportaciones⁵². En este punto no coincidimos con Baltazar Caravedo, ya que utiliza fuentes únicamente gremiales, sin compulsarlas con las fuentes gubernamentales, lo que limita la extensión de sus conclusiones.

No creemos que estos aranceles tenían alguna intención de proteger a la industria nacional, es decir, no pueden catalogarse como políticas industriales. Sin embargo sí creemos que existía un sector industrial en crecimiento, básicamente debido a las nuevas condiciones que explicamos líneas arriba. Por ello, al igual que Martín Monsalve, creemos que el gobierno de Leguía y su expansión en infraestructura ayudó a consolidar un pequeño mercado interno, siendo la demanda interna impulsada por el

⁴⁹ Portocarrero, 1988, p. 23.

⁵⁰ Sobre los aranceles proteccionistas: Caravedo, 1976, pp. 41-42. Sobre la oportunidad de sustituir importaciones: Caravedo, 1977, p. 91. Sobre importaciones durante el Oncenio véase también en: Thorp y Bertram, 1988, p. 176.

⁵¹ Durand, 1995, p. 163.

⁵² Boloña, 1981, punto 3.3.

mismo Estado⁵³.

Existe también una propuesta de explicación cultural y social de esta falta de apuesta por la industria que complementa lo ya explicado. Felipe Portocarrero resalta el gran peso que tenía todavía la mentalidad rentista de la sociedad entre 1916 y 1932. En base al análisis de los testamentos, evidencia que los testadores no alentaban a sus esposas actitudes empresariales sino más bien actitudes rentistas y conservadoras frente a sus negocios⁵⁴. Sumado a ello, existía una visión poco prestigiosa de la actividad industrial. Según Francisco Durand, el Club Nacional, desde su fundación hasta 1929, de los extranjeros, sólo dos miembros eran industriales italianos y que del grupo de industriales peruanos, a parte de algunos oligarcas que invirtieron en el sector, sólo encontró a Luis Guillermo Ostolaza. Por ello, Durand concluye que salvo algunas excepciones, la mayoría de industriales, socialmente hablando, eran bastante marginales dentro del círculo de la élite peruana⁵⁵.

Con toda esta compulsa de autores, se cree que estos 40 años previos a la década de 1930 no tuvieron un impulso industrial como producto de una política gubernamental. Sin embargo, ciertas condiciones como la protección indirecta, el creciente mercado interno, el desarrollo de las vías que comunicaban dicho mercado interno, lograron desarrollar una industria que trataba de abastecer el mercado local, que no se desenvolvía independientemente de otros sectores, sino que más bien, era parte de un conjunto de inversiones en las que la élite mostraba una importante capacidad de diversificación, pero que pudieron estar influenciados de aspectos como el prestigio

⁵³ Monsalve, 2011, p. 293-295.

⁵⁴ Portocarrero, 2004, p. 120.

⁵⁵ Durand, 2004, p. 58.

social de la actividad y las actitudes poco arriesgadas.

Frente al análisis bibliográfico presentado, concluimos que en el periodo 1890-1930, no se puede hablar de la existencia de políticas industriales propiamente dichas. Medidas claras que apunten a renovar los sectores industriales de manera coordinada, que busquen incidir en el desarrollo industrial a nivel regional o que fomenten la competitividad frente a elementos foráneos⁵⁶, son inexistentes.

Sin embargo el carácter intersectorial que tiene el desarrollo de estas medidas⁵⁷, brinda la oportunidad que medidas que no apunten precisamente a las metas de las políticas industriales, se asemejen parcialmente en sus consecuencias. Por ello, la política cambiaria de finales del siglo XIX y principios del XX, la política arancelaria que buscaba mayores ingresos fiscales, así como la política de infraestructura del Oncenio de Leguía, brindaron climas de inversión industrial, sin ser estas medidas políticas propiamente industriales.

1.2. LA CRISIS DE 1929 Y SU IMPACTO EN EL PERÚ

El denominado “jueves negro”, el 24 de octubre de 1929, es recordado como uno de los eventos de crisis financiera a nivel mundial de mayor impacto sobre las economías del planeta. Una crisis y depresión que duraría hasta 1933, punto en el cuál se comenzó a tener mayor estabilidad y que a finales de la década recién alcanzó en la mayoría de países los niveles anteriores a la crisis. En el caso de la región latinoamericana se dejó

⁵⁶ Meyer-Stamer, 1998, p. 347.

⁵⁷ Ibídem, p. 348.

sentir con mayor fuerza en economías como la peruana, donde el comercio exterior era la actividad fundamental. Pasemos a analizar cuál fue el impacto de la crisis en el Perú, para darnos un panorama general de las implicancias que tuvo el fenómeno en el país.

Trastrocamiento del Comercio Exterior Peruano

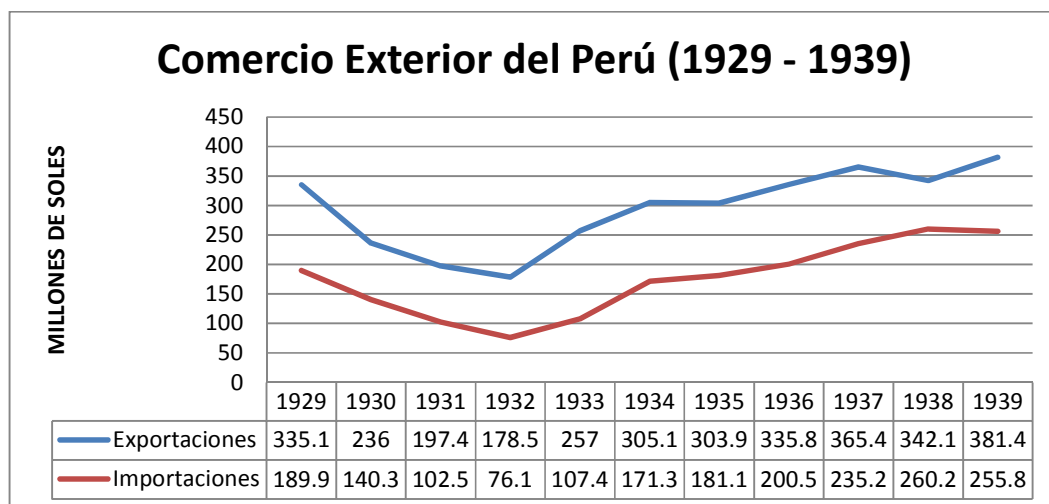
Las economías Latinoamericanas se vieron afectadas por la crisis del 29 fundamentalmente por la caída de los precios y la demanda de las exportaciones, actividad básica de enriquecimiento y sostén de sus presupuestos. Todos los países sintieron el fenómeno, sufriendo nueve de ellos entre 1928 y 1932 un descenso de más del 50% en el valor unitario de sus exportaciones. Los más afectados fueron los que estaban más ligados a las actividades mineras (Bolivia, Chile y México) y Cuba⁵⁸.

Para el caso peruano, algunos autores han elaborado referencias y series estadísticas que nos ayudan a visualizar el impacto en nuestro comercio exterior⁵⁹. Se considera a la serie realizada por Gianfranco Bardella como la más amplia y precisa para desarrollar el análisis de comercio exterior en cifras generales y en base a dicha serie presentamos el gráfico 1.

⁵⁸Thorp, 1998, p. 111.

⁵⁹ Referencias sobre el impacto: Cotler, 2005, p. 211; Boloña, 1995, p. 96. Otras series: Balbi, 1980, p. 27; Portocarrero, 1988, pp. 54-55; Portocarrero, 1992, p. 168.

GRÁFICO 1



Fuente: Bardella, Gianfranco, *Un siglo de vida económica en el Perú 1889-1989*. (1989), pp. 283-284.

A partir de estas cifras, Bardella lo interpreta planteando tres etapas de la década: la primera de 1930 a 1932 que la considera como muy grave crisis, una segunda de 1933 a 1936 que la denomina de estabilización y adecuación a la nueva realidad, y una tercera que la llama de recuperación, de 1937 a 1939, pero en el sentido de volver a la situación previa a la crisis⁶⁰.

Esta recuperación del comercio se fundamenta en la capacidad de sobreponerse del sector exportador. A comparación de otros países, el Perú tuvo un menor impacto de la crisis, debido al dinamismo que alcanzaron otros productos de exportación como el algodón, el zinc y el plomo⁶¹. Esta diversidad de productos que fueron aparecieron contuvieron la caída catastrófica de los precios y el estancamiento de los productos

⁶⁰Bardella, 1989, p. 274.

⁶¹Thorp y Bertram, 1988, p. 277;Thorp, 1995, p. 77.

bandera antes de la crisis: el azúcar y el cobre. Por ejemplo, la caída del precio del azúcar en el mundo pasó de 1.99 a 0.75 centavos de dólar por libra, entre 1929 y 1932, respectivamente⁶². Sumado a ello, el volumen de producción se estancó alrededor de las 400 mil toneladas anuales en el Perú⁶³, dejando de crecer sostenidamente como lo venía haciendo desde comienzos del siglo XX.

Sin embargo, hubo un producto agrícola que comenzó a recuperarse de manera sorprendente: el algodón. Al igual que en el caso del azúcar, el algodón tuvo fuertes descensos en sus cotizaciones (aproximadamente 50% de su valor)⁶⁴. Sin embargo, su producción si se recuperará considerablemente, pasando de 50 mil toneladas, en su punto más bajo en 1931, a 85 mil toneladas hacia 1935⁶⁵. En el caso del otro fuerte de nuestras exportaciones, la minería, la reorientación de productos si fue más significativo. La crisis trajo abajo las cotizaciones de las exportaciones de nuestro principal producto: el cobre. Este producto pasó de 18.1 dólares por libra en 1929 a 7 dólares por libra en 1933⁶⁶. Mientras que su producción también fue bastante afectada, aunque muestra algunos signos de recuperación posteriores. Paso de 54 mil toneladas en 1929 a 21 mil en 1932⁶⁷. Sin embargo, los minerales alternativos tuvieron una sostenida recuperación de sus precios y una rápida expansión de su producción. Tanto el Plomo como el Zinc, aunque nunca recuperaron sus precios a lo largo de la década, su

⁶²Bardella, 1989, p. 274.

⁶³Bardella, 1989, pp. 278-280.

⁶⁴Ibídem, p. 274.

⁶⁵Ibídem, p. 278 - 280.

⁶⁶Bardella, 1989, p. 274.

⁶⁷ Loc. Cit.

producción sí se recuperó hacia 1936, siendo la recuperación de Plomo más rápida⁶⁸.

De esta manera, con la breve estadística presentada, se cree corroborar lo aseverado. Los principales productos de exportación antes de la crisis como el Azúcar y el Cobre tuvieron un fuerte descenso en sus precios y un estancamiento en su producción. Sin embargo, la crisis se hizo sentir menos por la capacidad que tuvimos al comenzar a dinamizar la actividad de otros productos como algodón, plomo y Zinc, aunque en el caso de la minería, la recuperación fue más lenta.

Complementando lo sustentado, Carlos Contreras menciona que tanto las exportaciones como los ingresos fiscales no consiguieron retornar a los valores en dólares por habitante hasta los años 50. Sin embargo, al ser la mitad de exportaciones propiedad de empresas extranjeras y consistiese en bienes primarios que no generan consecuencias en cadena en economía local, mermó el golpe transmitido⁶⁹.

En general, toda América latina pudo revertir sus términos de intercambio al final de la década. Para 1939 ya se había recuperado los niveles anteriores a la crisis y se encontraba un 36% por encima del nivel de 1935⁷⁰. Según Carlos Boloña, en el caso peruano, esta recuperación se generó a la vez que se iban gestionando tratados comerciales que facilitaba el flujo de intercambios con países como Reino Unido (1936), Francia (1934), España (1936), Chile (1932), Colombia (1938), Brasil (1941) y Estados Unidos (1941). Básicamente se trataban de concesiones a nuestros productos de exportación a cambio de algunas concesiones que el Perú daba a productos

⁶⁸Bardella, 1989, p. 274 y p. 282.

⁶⁹ Contreras, 2009, p. 51.

⁷⁰Thorp, 1998, p. 121.

elaborados⁷¹.

Finalmente, es interesante mencionar que para 1938, el país que absorbía con mayor capacidad nuestras exportaciones fue Estados Unidos (27%), seguido Gran Bretaña (20%) y Alemania (10, 5%). Otros países en menor porcentaje fueron Argentina, Francia, Chile, Canadá y Bélgica. De igual manera, nuestras importaciones vinieron de Estados Unidos (34%), Alemania (20%), Gran Bretaña (10%), Argentina (6%) y Japón (3%)⁷².

Los problemas sociales

Como consecuencia del impacto de la crisis financiera en nuestra economía, los efectos sociales se comenzaron a evidenciar. Estas evidencias se definen en el crecimiento automático del desempleo en el país. A pesar de no tener una data contundente sobre los fenómenos, se han elaborado algunas series en las que los apoyamos. Por ejemplo, la Junta Pro-desocupados de Lima paso de tener 13 mil inscritos en 1931, a 20 mil en 1933⁷³. Además, también existe estadística relativa a algunos sectores. El Cuadro 1 nos muestra el descenso del número de trabajadores en el sector minero y azucarero.

⁷¹Boloña, 1981, p. 116.

⁷²Basadre, 1963, p. 181.

⁷³Balbi, 1980, p. 27-28. Véase en: Quijano, 1985, p. 117.

CUADRO 1

Número de trabajadores en el sector minero y azucarero en el Perú, 1929-1933.

Años	Número de trabajadores en el sector minero	Número de trabajadores en el sector azucarero.
1929	32, 321	30, 156
1930	28, 137	n.d.
1931	18, 142	24, 646
1932	14, 197	24, 560
1933	15, 551	28, 254

Fuente: Quijano, Aníbal, *Imperialismo, clases sociales y estado en el Perú: 1890-1930*:

El Perú en la crisis de los años 30. Lima: Mosca Azul, 1985⁷⁴.

Lo que nos presenta dicha data es el gran impacto que existe entre 1929 y 1932, reduciéndose un porcentaje importante de los trabajadores. En general, se trató de un desempleo importante. No sólo los grandes enclaves de exportación de minerales y azúcar, sino también las economías urbanas se vieron afectados. Sumado a ello, la reducción del gasto público a la llegada de Sánchez Cerro generó la paralización de diversas obras públicas, generando mayor desempleo aún⁷⁵.

Referente a las economías no ligadas al sector exportador, el análisis realizado por Dehera Bruce muestra algunas pistas del impacto de la crisis. En base a un análisis de algunos productos como el trigo, la coca y la tagua, propone que la crisis incidió negativamente a los productores debido a la caída de sus precios⁷⁶. Sin embargo, sus estudios, por ser un análisis parcial (algunos productos y algunas zonas de la Sierra sur), se deben tomar como el mismo autor menciona, como “indicios” sobre un fenómeno

⁷⁴ Véase también en: Balbi, 1980, pp. 27-28. Las cifras más detalladas las encontramos en: Bruce, 1986, pp. 248 – 259.

⁷⁵ Quijano, 1985, p. 116. Cotler, 2005, p. 211.

⁷⁶ Bruce, 1986, p. 247.

más global⁷⁷. Lamentablemente, la documentación hasta ahora encontrada es bastante escasa como para dar una conclusión certera del impacto de la crisis al interior del país. Es un fenómeno que espera una investigación de mayor aliento.

Estas crisis de empleo y salarios legitimaron movimientos pro reformadores como el APRA. La participación de algunos obreros en la representación aprista en la Asamblea Constituyente de 1931 evidencia un interés de los sectores golpeados por la crisis por participar de las decisiones políticas⁷⁸. Además del APRA, la Confederación General de Trabajadores del Perú (CGTP), con influencia del Partido Comunista Peruano, incluyó en su “Primer Plenario”, en noviembre de 1930, “el problema de la desocupación” y la propuesta de un “seguro social obrero”.

Pero el caso del APRA es el más resaltante para nuestra investigación. Dentro de su programa de reformas económicas incluía una clara posición del Estado en defender y promover la industria peruana mediante medidas proteccionistas⁷⁹. Esta influencia de corriente industrial se explica por la participación en el interior del partido de una “pequeña burguesía”, radicalizada por la crisis, que proponía una ideología “anti-imperialista”. La propuesta “anti-imperialista” tenía sentido en tanto competían con esta fuerza externa por créditos y protección del mercado interno⁸⁰.

Frente a estos movimientos la acción varió entre los dos gobernantes de la década de 1930. En primera instancia, el gobierno de Sánchez Cerro (1930-1933) reforzó los mecanismos represivos, evidenciado en el aumento de presupuesto en la cartera de Gobierno y Policía, que pasaría de 15% a 22% del gasto fiscal entre 1930 y 1933,

⁷⁷ Ibídem, p. 245.

⁷⁸ Pareja, 1985, p. 26.

⁷⁹ Cotler, 2005, p. 219. Véase también en: Caravedo, 1976, p. 93.

⁸⁰ Balbi, 1980, p. 42 y pp. 60-61.

respectivamente⁸¹. Sin embargo, en segunda instancia, la intención del gobierno de Benavides (1933-1939) fue neutralizar el movimiento mediante concesiones sociales que deslegitimaran el discurso contrario al gobierno. La idea de la creación de un Ministerio de Educación y Salud único, es la de renfocar la orientación del Estado y presentar cómo brinda las atenciones que los discursos del APRA o del Partido Comunista Peruano criticaban por su ausencia⁸².

Este punto es fundamental, ya que la política industrial que se desarrollará en la década de los treinta también tiene los elementos de neutralización social. Por un lado, por estar en el programa del APRA, presentar un Estado en pro de la industria apañaba los discursos de la necesidad de cambios en el gobierno para modernizar la economía. Por otro lado, el fomento de la industria y su desarrollo, implicaba insertar nuevamente a la mano de obra desempleada por causas de la Crisis del 1929.

Para lo último señalado, existen algunas estadísticas que nos muestran como el empleo en la industria comenzó a crecer desde el Oncenio de Leguía, presentándose como una actividad que se mostraba en un crecimiento importante en cuanto a la capacidad de mano de obra requerida. En general, el empleo urbano creció casi el 100% entre 1920 y 1933, pasando de 31 mil trabajadores a 61 mil, respectivamente⁸³. En el caso puntual de la industria, Baltazar Caravedo plantea que el número de trabajadores en la industria, aproximadamente, entre 1918 y 1933, pasa de 12 mil trabajadores a 18 mil, respectivamente⁸⁴. De igual manera, Thorp y Bertram presentan un conteo de algunas industrias, en las que el número de trabajadores se incrementa de 8, 142 a 9, 929 entre

⁸¹ Caravedo, 1976, pp. 127-128.

⁸² Caravedo, 1976, pp. 127.

⁸³ Balbi, 1980, p. 112.

⁸⁴ Caravedo, 1977, p. 92.

1918 y 1933, respectivamente, siendo la rama de tejidos de lana y algodón las más importantes, demandando alrededor del 50% de los trabajadores contabilizados⁸⁵. Mientras que para la década de 1930, los datos son más indirectos. Baltazar Caravedo nos presenta las cifras de la desocupación de Lima según la Junta Departamental pro desocupados, que entre 1933 y 1939, pasa de 20 mil a 950 personas, respectivamente. El autor atribuye dicha reducción al desarrollo manufacturero en Lima⁸⁶. De igual manera, Baltazar Caravedo en colaboración con Menno Vellinga, presentan una estadística de la industria textil y de cuero. Ahí muestran que entre 1933 y 1944, pasaron de 5 mil trabajadores a 15 mil, respectivamente⁸⁷. Además de esta información, la última publicación de Shane Hunt nos brinda referencias importantes sobre el empleo en Lima y la importancia de la industria. El cuadro 2 se ha elaborado a partir de uno de los cuadros del capítulo “Evolución de los salarios reales en el Perú, 1900-1940”⁸⁸.

CUADRO 2

Distribución sectorial y crecimiento del empleo en Lima, 1931-1940.

Sector	1931		1940	
	# de trabajadores	% del total	# de trabajadores	% del total
Agricultura	16,915	10.37	22,305	10.50
Pesquería	456	0.28	428	0.20
Minería	276	0.17	659	0.31
Industria	35,667	21.85	44,082	20.76
Construcción	13,083	8.02	17,117	8.07
Transporte	6,077	3.73	10,361	4.88
Comunicación	746	0.45	1,371	0.65
Electricidad	723	0.44	1,092	0.52
Comercio	22,307	13.66	27,219	12.82

⁸⁵ Thorp y Bertram, 1988, p. 180.

⁸⁶ Caravedo, 1976, p. 69.

⁸⁷ Caravedo y Vellinga, 1989, p. 162.

⁸⁸ Hunt, 2011, p. 201.

Servicios⁸⁹	45,720	28	55,570	26,18
Gobierno	11,466	7.02	25,056	11,8
No Clasificados	9,826	6.01	7,082	3,4
Total	163,262	100	212,342	100

Cuadro elaborado según la información de: Hunt, Shane, *La formación de la economía peruana* (2011), p. 201.

Lo relevante del cuadro presentado es la importancia de la industria en el empleo en Lima. Luego del sector servicios, es el sector más importante en cantidad de trabajadores, pasando de 35,667 en 1931, a 44,082 en 1940. Sin embargo, a nivel porcentual, a pesar de tener un relevante 20% de los trabajadores, no hay un aumento que nos indique la reorientación de trabajadores hacia la industria en la década, más bien al contrario, hay un ligero descenso a nivel porcentual. De todos modos no se puede escapar la importancia del sector en el empleo de la Capital, cuya relevancia se tiene que tener en cuenta cuando se analiza las condiciones de trabajo en Lima. En conclusión, la idea del Estado de fomentar algunas políticas de industrialización, se verán impregnadas de la presión por neutralizar los movimientos sociales de la década de 1930. Esta aseveración la veremos a lo largo del presente texto.

La reorientación regional

La crisis o crack de 1929, generó cambios de orientación en la política económica alrededor del globo. Por ello, consideramos que en análisis del impacto de esta crisis en nuestro país quedaría descontextualizado sino se considera lo que generó en Latinoamérica, y cuál fue la respuesta de estos países cercanos al nuestro.

Para entender este proceso, nos apoyamos en la afirmación de Rosemary Thorp, quién argumenta que la principal consecuencia de la crisis sobre Latinoamérica es la aparición

⁸⁹ Incluye religión y educación.

del proteccionismo y el nacionalismo económico. La autora sustenta dicha afirmación en las influencias que ya existía desde la década de 1920 en Gran Bretaña y Estados Unidos. Con la llegada de la crisis, estos países fomentaron políticas fundadas en un fervor proteccionista, el cual se hacía más imponente a medida que la crisis se agudizaba⁹⁰. De esta manera, la influencia directa llegó con la perspectiva de que el Estado tenía que tener una participación más directa en la economía. De hecho, se pueden ver cómo la campaña de industrialización de la Unión Soviética iniciada después de la revolución, la experiencia fascista de Italia y Alemania y la idea de planificación y controles del “New Deal” norteamericano; influenciaron notoriamente en gobiernos como Getulio Vargas en Brasil, Lázaro Cárdenas en México y Juan Domingo Perón en Argentina⁹¹; al legitimar la intervención del gobierno en la economía.

Es importante entender estas políticas no sólo como formas de revertir en general la crisis a la que se enfrentaba, sino también como intención de los países latinoamericanos por protegerse contra la recesión. La idea era depender menos del comercio exterior⁹². Bajo esta lógica y teniendo en cuenta las influencias mencionadas, lo natural fue pensar en proteger el mercado interno y fomentar la industria nativa, lo que significaría restringir a las importaciones. Es decir, se fomentaron políticas que hoy conocemos como sustitución de importaciones, en base a mecanismos claros de represión de las importaciones⁹³. Como consecuencia de ello, por un lado, se vio un

⁹⁰ Thorp, 1998, pp. 111-113.

⁹¹ Thorp, 1998, p. 128.

⁹² Urquidi, 2005, p. 65.

⁹³ Urquidi, 2005, p. 82. Díaz, 1988, p. 40.

gran aumento de inversión del capital nativo en general⁹⁴ y, por otro lado, una caída en las importaciones. El cuadro 3 nos ayudará a entenderlo mejor en base a cifras de algunos países sudamericanos. Lo más resaltante del cuadro es la disminución en general de las importaciones entre 1929 y 1932, para luego recuperarse sostenidamente hasta 1937, en donde comienza un nuevo descenso, probablemente por la llegada de la Segunda Guerra Mundial. Acompañando este nuevo fenómeno, sale a la luz un movimiento intelectual pro industrialista en América Latina. Se trata de empresarios dentro de un círculo pequeño que argumentaba en base a una posición ideológica más dogmática que analítica⁹⁵.

CUADRO 3

Valor Importado por países Latinoamericanos 1929-1939 (miles de dólares)

Año	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Argentina	Total
1929	14.8	31.5	428	196	1, 561	2, 232
1930	8.98	18.5	737	139	930	1, 835
1931	23.5	16.3	428	89	1, 327	1, 886
1932	13.6	6.9	405	62	865	1, 353
1933	23.9	11.2	730	77	1, 174	2, 017
1934	26.2	23.2	1, 789	127	1, 824	3, 790
1935	71.1	6.6	1, 102	771	3, 289	5, 240
1936	101.1	1.8	1, 223	468	4, 279	6, 074
1937	101	3	1, 229	254	4, 821	6, 410
1938	59	1.2	1, 168	940	3, 557	5, 727
1939	117	1.7	1, 017	357	2, 598	4, 093

Fuente: Portocarrero Suárez, Felipe, *Compendio estadístico del Perú: 1900-1990*

(1992).

Este movimiento industrialista y de reorientación de las políticas económica en América Latina tenía mucho sentido frente a los cambios que originó la crisis de 1929. Las

⁹⁴ Díaz, 1988, p. 54.

⁹⁵ Dorfman, 1967, p. 49.

limitaciones de las importaciones por el efecto mismo de la crisis generaron un clima propicio para que las manufacturas aprovecharan la coyuntura⁹⁶. Además de ello, la recuperación económica iniciada en Latinoamérica por el resurgimiento gradual de las exportaciones, dinamizó el mercado interno, fomentando mayor demanda que fue captada en primera instancia por la manufactura en proceso de establecimiento⁹⁷. Y fue precisamente la nueva industria instaurada y reforzada la que generó el impulso final para la recuperación de las economías Latinoamericanas. El fomento de la industria contribuyó, aproximadamente, en un 40% del crecimiento del PIB en la región⁹⁸.

Sin embargo, a pesar de estas cifras de aliento a la actividad, todavía América Latina se enfrentaba a un problema medular: la falta de competencia de sus manufacturas por la protección que tenían. Esto se debía a la escasez de energía eléctrica, falta de mano de obra calificada, acceso limitado al crédito y uso de maquinaria anticuada. A fines de la década, la mayoría de países latinoamericanos se darán cuenta del fenómeno y comenzarán una intervención directa a favor de la industrialización⁹⁹. Dentro de este fenómeno, la presente tesis muestra que el Perú no fue ajeno a ese contexto. Las políticas industriales que se manifiestan en la década de 1930 tienen mucho sentido en ese marco. Y en general, los gobiernos, desde la época de Augusto Leguía, se dieron cuenta que necesitaban mayor intervención del Estado en la economía para intentar salir del desequilibrio económico.

Sin embargo, las medidas optadas por el gobierno generaron mayores problemas que soluciones. Primero, la reducción de gasto público, como solución probable a los

⁹⁶ Bulmer-Thomas, 1998, p. 272.

⁹⁷ *Ibíd.*, 263.

⁹⁸ Urquidí, 2005, p. 86.

⁹⁹ Bulmer-Thomas, 1998, p. 268.

problemas de endeudamiento dejados por el Oncenio y, segundo, la búsqueda de la estabilización monetaria con la adopción de las medidas profesadas por la denominada “Misión Kemmerer”¹⁰⁰. Estas medidas no hicieron otra cosa que generar desempleo, disminución de la demanda y un aletargamiento de la economía en general. Este panorama irá mejorando a medida que poco a poco fueron dejadas las medidas Kemmerer y, sobre todo, la recuperación de los precios de las exportaciones¹⁰¹.

Mientras en el tema del fomento de la industria, el panorama en el Perú ha sido tocado de manera transversal para la década analizada. Podemos decir que los argumentos que se han vertido sobre las posibilidades de industrializar el país luego de la crisis se condensan en las propuestas de Emma Rojas. Esta autora menciona que la crisis generó incentivos a favor de la industria nativa como: aumento de los precios de los productos importados y una mano de obra abundante y barata. Pero los factores en contra fueron: dificultad de importar maquinaria, pequeña dimensión del mercado interno, hegemonía del sector exportador y fuga de capitales al extranjero¹⁰². Estos argumentos los contrastaremos con la data sobre la industria que se tiene y que será objetivo del siguiente apartado. El fomento del gobierno de políticas para desarrollar la industria post-crisis de 1929, es la propuesta de esta tesis, y que abre el debate a nuevas interpretaciones.

¹⁰⁰ Sobre la Reducción del gasto público véase en: Cheesman, 1986, pp. 278-283. Palacios, 1993, p. 11. Sobre la misión Kemmerer véase en: Cheesman, 1986, pp. 283-293. Bardella, 1989, pp. 285-286.

¹⁰¹ Cheesman, 1986, pp. 296-297.

¹⁰² Rojas, 1988, pp. 51-52.

1.3. REALIDAD INDUSTRIAL

Sin duda alguna, la década de 1930 se mostró como una década en la que aumentó la producción industrial en la región latinoamericana. Ramas como la construcción, la textil o los productos químicos destacaron en este sentido. Básicamente se trató de una combinación entre el crecimiento de la demanda interna, la caída de las importaciones y la sostenida recuperación de las exportaciones y alto valor de retorno¹⁰³. Sumado a ello, la inmigración europea generó nuevas luces al proceso de expansión industrial, en tanto sus empresarios comenzaron a influenciar en la región¹⁰⁴. En ese contexto, la industria en el Perú también experimentó ciertos cambios, los cuáles buscamos explicar en el presente apartado.

Algunos autores han elaborado estadísticas que nos muestran el avance del proceso industrial en el Perú en la década de 1930¹⁰⁵. Pero se considera a la estadística elaborada por Bruno Seminario como la de mayores alcances para entender la realidad industrial en la década, y tomando en cuenta el año 1929, ya que el golpe en el Perú fue en 1930, por lo que 1929 nos muestra la realidad anterior a la crisis en el Perú. En base a sus estudios se presentamos el gráfico 2. El gráfico muestra que la producción manufacturera sufrió, al igual que el sector exportador e importador, aunque con menor incidencia, el golpe de la crisis de 1929. Pero para 1934 se recuperaría, y comenzaría un lento pero sostenido crecimiento hasta finalizar la década. Esto evidencia, tan igual que en las décadas anteriores analizadas, que existe un comportamiento parecido entre el

¹⁰³ Bulmer-Thomas, 1998, p. 263.

¹⁰⁴ Urquidi, 2005, p. 87.

¹⁰⁵ Bulmer-Thomas, 1998, p. 266; Caravedo, 1976, pp. 50-51; Caravedo y Vellinga, 1989, p. 161.

sector comercial y el industrial; y que a medida que las exportaciones se recuperaban, la producción industrial se desaceleraba, por lo que el sector comercial generaba mayores incrementos, y la industria dejaba de ser tan atractiva. Pero en general, frente a la data presentada, la industria tuvo un incremento de su producción en la década, pasando de un 68% a un 87% de los valores registrados para 1945.

GRÁFICO 2

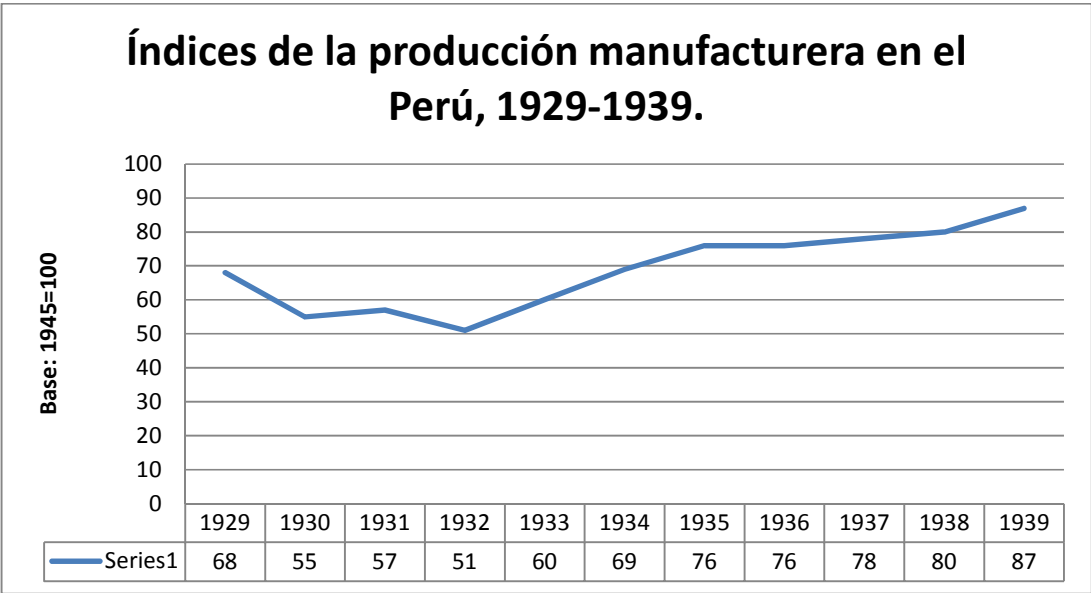


Gráfico elaborado según la información de: Seminario, Bruno, *Crecimiento económico en el Perú, 1896-1995: nuevas evidencias estadísticas*, 1998, p. 68.

De igual manera, Seminario también nos muestra el desarrollo por sectores, el cual visualizamos en el cuadro 4. Todos los sectores tuvieron un descenso en su producción entre 1930 y 1933, pero la recuperación fue dispareja. La industria de textiles, la de cuero y, sobretodo, la de Minerales no metálicos, fueron las que tuvieron un incremento importante para final de la década, llegando ésta última, a duplicar su producción anterior a la crisis. La industria de alimentos, bebidas y tabaco, junto con la de madera y

papel e imprenta, también tuvieron un dinamismo importante, pero menor los primeros sectores mencionados. Un caso atípico es el de la industria Química, que luego de recuperarse rápidamente a mediados de la década, para finales vuelve a tener una caída, que casi la asemeja a los mismos índices previos a la crisis. Finalmente, los sectores más golpeados fueron la del Caucho y la Mecánica de transformación, industrias más dependientes de los sectores comerciales golpeados por la crisis de 1929, y que para final de la década, no llegan a recuperar sus valores anteriores a la crisis.

CUADRO 4

Índices del sector manufacturero por sectores en el Perú, 1929-1939.

Sector	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Alimentos, bebidas y tabaco	75	64	63	54	53	61	70	71	76	81	85
Textiles y confecciones	55	44	52	53	70	71	80	78	77	75	84
Cuero	109	110	108	115	125	138	143	150	153	160	165
Madera	70	55	56	50	58	69	76	76	79	80	87
Papel e imprenta	82	70	56	59	73	114	104	118	93	71	96
Química	82	70	70	67	103	88	114	80	89	103	87
Caucho	44	30	35	19	17	25	31	35	50	35	26
Minerales no metálicos	32	20	26	13	16	28	36	41	42	54	67
Mecánica de transformación	140	70	73	38	38	81	83	89	126	119	128

Cuadro elaborado según la información de: Seminario, Bruno, *Crecimiento económico*

en el Perú, 1896-1995: nuevas evidencias estadísticas, 1998, p. 68.

Además del autor consultado, Thorp y Bertram nos ayudan a visualizar el impacto de

esta producción en el consumo general en base a dos productos importantes: el algodón y el cemento en los cuadros 4 y 5, respectivamente.

CUADRO 5

Volumen de producción y consumo de textiles de algodón, (índice 1928: 100)

Año/Indicador	Producción nacional	Consumo total	Producción nacional como porcentaje del total
1928	100	100	57
1930	93	97	55
1932	113	96	68
1934	121	127	55
1936	127	123	59
1938	120	114	60
1940	142	118	60

Fuente: Thorp y Bertram, Perú: 1890 – 1977, (1988), pp. 292-293.

CUADRO 6

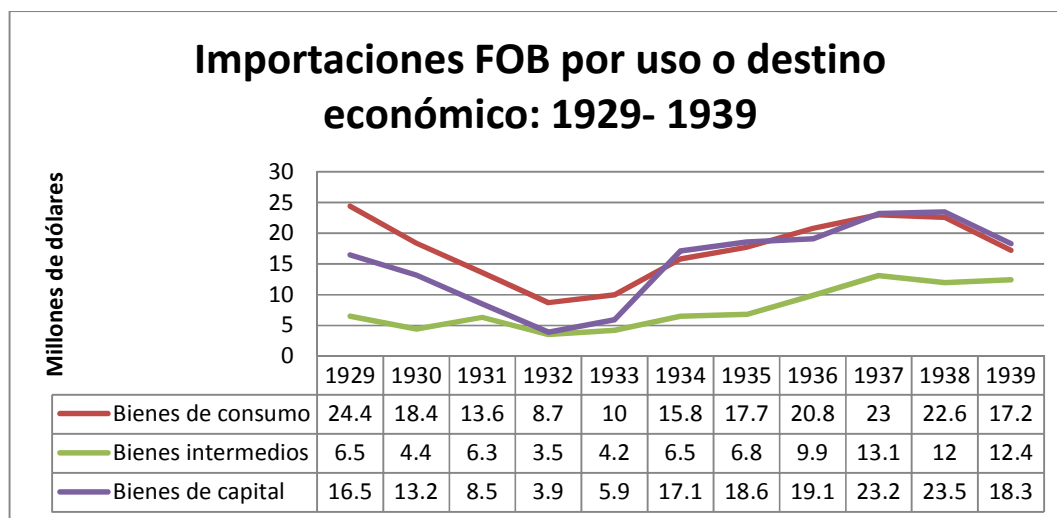
Producción y consumo de cemento entre 1929 y 1939 (en miles de toneladas métricas)

Año	Consumo aparente	Producción nacional
1929	104	49
1930	54	25
1931	40	28
1932	29	21
1933	38	27
1934	60	46
1935	87	60
1936	112	75
1937	137	83
1938	142	101
1939	160	120

Fuente: Thorp y Bertram, Perú: 1890 – 1977, (1988), pp. 292-293.

Luego de presentar estos cuadros, los autores mencionan que en la primera mitad de la década, las industrias manufactureras comenzaron a funcionar a toda capacidad, sobre todo la de bienes de consumo, ya que se generó una ligera sustitución de los productos que no llegaban debido a la crisis. Sin embargo, para la segunda mitad, explican que a pesar de algunas medidas como la creación del banco industrial, la demanda interna creció de manera lenta y la capacidad de importar se robusteció, lo que devino en una menor producción de la industria nacional¹⁰⁶. El impacto de las recuperaciones de las importaciones se puede observar en el gráfico 3¹⁰⁷, en el que se muestra el registro de importaciones según uso económico.

GRÁFICO 3



Cuadro elaborado según la información de: Portocarrero, Felipe, *Compendio estadístico del Perú: 1900-1990* (1992), p. 158.

En general, las importaciones tienen una pronta recuperación, sobre todo en bienes de consumo y bienes de capital, lo cual puede tener un efecto doble. Por un lado, la

¹⁰⁶ Thorp y Bertram, *Perú: 1890 – 1977*, (1988), pp. 294-296.

¹⁰⁷ Véase también en: Bardella, 1989, pp. 283-284. Caravedo y Vellinga, 1989.

recuperación de los bienes de consumo general una mayor competencia directa a la industria nativa, con lo cual perdería ese contexto de sustitución que le generaba una oportunidad importante. Pero por otro lado, la recuperación de bienes de capital también nos muestra una inversión importante de la industria para el mejoramiento de la producción, y con ello, una mayor competitividad. Lo más resaltante de este gráfico para nuestro interés, es el crecimiento de las importaciones en bienes de Capital. Es más, las importaciones de bienes de capital antes de la crisis están por debajo de la demanda de bienes de consumo, pero luego de la crisis, la empareja. Es decir, la demanda de bienes de capital aumentó luego de la crisis. A pesar de que la recuperación de los bienes de consumo es importante, a nivel de crecimiento con respecto a las cifras anteriores a la crisis, la recuperación de los bienes de capital termina siendo más significativa. Dicha nueva demanda nos puede dar luces de la capacidad de producción que se necesitaba para el mercado interno, y por ende, un crecimiento en el desarrollo industrial que observamos en las cifras de Seminario. Finalmente, el crecimiento de los bienes intermedios es parejo y está por debajo de los otros dos tipos de bienes. Además, la caída en general de 1939 de todos los bienes, se podría atribuir a trastrocamiento comercial de inicios de la Segunda Guerra Mundial.

En ese sentido, con respecto a la inversión de la élite nativa, un aporte importante es el que nos presenta Portocarrero y Torrejón al realizar el análisis de la inversión en valores de la élite económica entre 1916 y 1932. Esta muestra de la élite económica del Perú muestra al rubro industria muy por debajo de sectores como la banca o seguros, representando la industria sólo el 4.5% de sus inversiones, es decir, 5.7 millones de

soles¹⁰⁸. Otra data que nos muestran los autores es que de ese 4.5%, nos presentan cantidades de inversión en diversas ramas. El cuadro 7 nos muestra las cifras y el gráfico 4 nos deja visualizar de mejor manera estas inversiones.

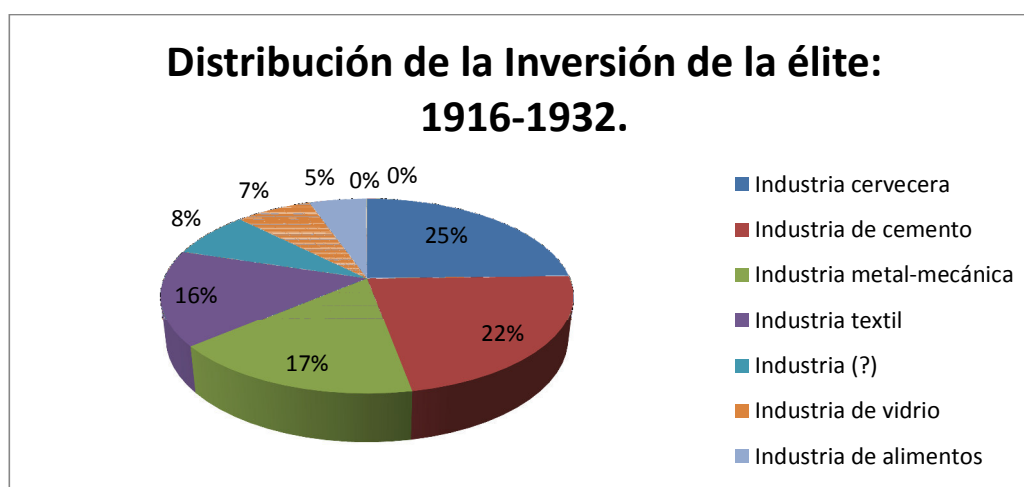
CUADRO 7

Composición desagregada de la inversión en industria de la élite: 1916-1932.

Rubro	Valor absoluto	Porcentaje
Industria cervecera	1, 405, 684	24.6
Industria de cemento	1, 277, 770	22.5
Industria metal-mecánica	961, 323	16.8
Industria textil	909, 393	15.9
Industria (?)	441, 176	7.7
Industria de vidrio	400, 148	7.1
Industria de alimentos	310, 179	5.4
Industria de sombreros	2, 081	0.03
Industria de tabaco	1, 450	0.02

Cuadro elaborado según la información de: Portocarrero y Torrejón, *Las inversiones en valores nacionales de la élite económica* (1992), p. 33.

GRÁFICO 4



Cuadro elaborado según la información de: Portocarrero y Torrejón, *Las inversiones en valores nacionales de la élite económica* (1992), p. 33.

¹⁰⁸ Portocarrero y Torrejón, *Las inversiones en valores nacionales de la élite económica* (1992), p. 33.

Estos datos nos aproximan a la capacidad de inversión en industria de nuestra élite. Sin embargo, la mayor cantidad de información está registrada antes de la crisis, lo que nos deja como conclusión que los datos anteriores, son el panorama de inversión de nuestra élite sobre el cuál cayeron los efectos de la crisis de 1929.

Esta élite y sus inversiones urbanas fueron muy influenciadas por la inmigración europea, sobre todo italiana, al igual que en años anteriores como lo hemos comentado. En Lima, el 11.3% de propiedades estaban en manos de los extranjeros, y de esa cantidad de propiedades, el 67% eran de italianos. Además, tenían el apoyo del Banco Italiano, el Banco más importante de la década de 1930. Una fuente política de 1938, mencionaba que el capital italiano había pasado de 40 millones de dólares en inversión en el Perú en 1925, a 100 millones para dicho año, 1938¹⁰⁹.

Las inversiones estuvieron en su mayoría concentradas en Lima, debido a la mayor demanda de la ciudad¹¹⁰. Al impactar la crisis, la ciudad ya tenía una industria que venía desde la última década del siglo XIX. Por ello, ante la falta de importaciones y la latente demanda interna, las industrias tuvieron que ampliar sus capacidades, lo que fue aprovechado en gran medida por estas fuerzas inmigrantes. Una de las evidencias de Lima como foco de inversión industrial es el ingreso de los Bienes de Capital importados. El 90% de estos bienes ingresaba por el puerto del Callao, lo que presenta a Lima como base industrial del país¹¹¹.

Sin embargo, cabe resaltar que hubo algunos focos de fomento industrial al interior del país. Arequipa fue la ciudad que destacó en ese sentido. Logró desarrollar una industria

¹⁰⁹ Caravedo y Vellinga, *El proceso formativo de la burguesía arequipeña* (1989), p. 163.

¹¹⁰ *Ibíd.*, p. 160.

¹¹¹ *Ibíd.*, p. 163.

que generó un declive de las importaciones de bienes de consumo y un incremento de los bienes de capital e insumos. La rama que tuvo con mayor fuerza dicho fenómeno fue la textil. Sin embargo, el problema fue que la capacidad industrial necesitaba ser ampliada a otras zonas como Cuzco y Puno, fenómeno que nunca llegó a darse¹¹².

Frente a la compulsa de información, es indudable que existían una industria y una capacidad de demanda del mercado interno para fomentar el establecimiento de nuevas inversiones en industria. Esta afirmación la apoyaremos en la data que presentaremos a continuación. Se trata de las inversiones en establecimiento de nuevas negociaciones industriales entre 1933 y 1937. Cabe resaltar que se deja de lado los establecimientos de únicamente distribución o negociado, buscando concentrarnos en la inversión en nuevas fábricas. El cuadro 8 muestra una clasificación de estas nuevas inversiones en industria según algunas ramas generales que se ajustan mejor a la época en mención. Mientras que el gráfico 5 nos ayuda a visualizarlo en términos porcentuales.

CUADRO 8

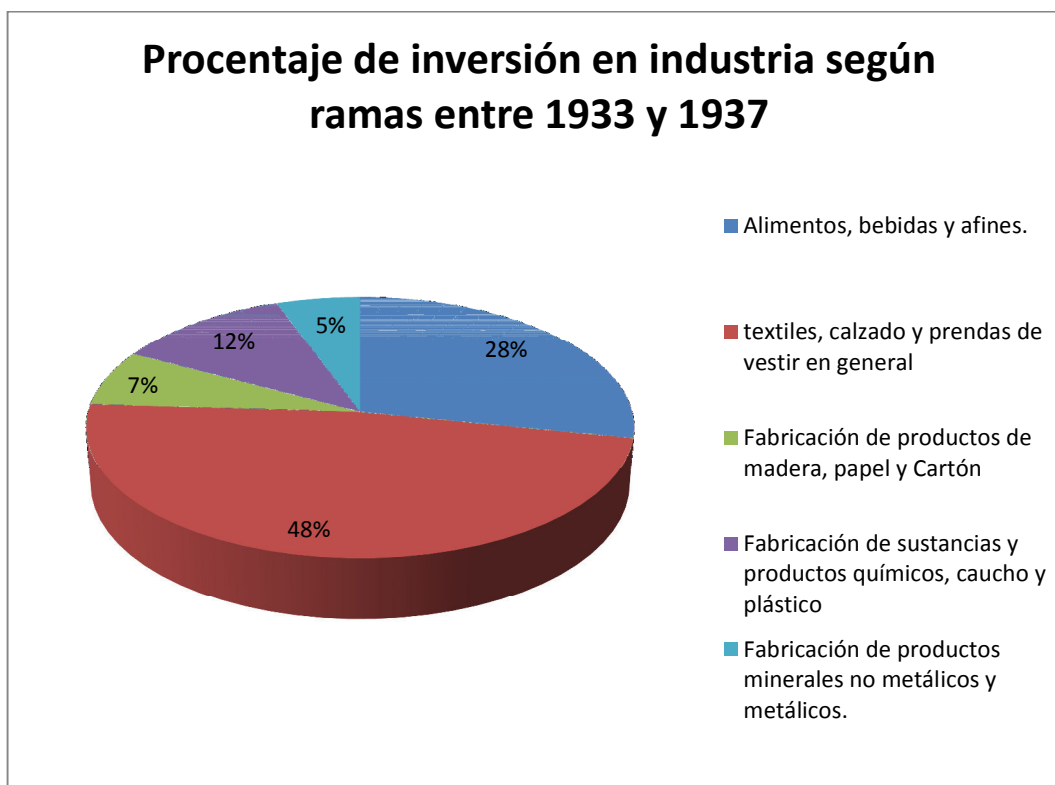
Nuevas inversiones en industria entre 1933 y 1937, según ramas.

Ramas	Inversión en miles de soles
Alimentos, bebidas y afines.	1573.5
textiles, calzado y prendas de vestir en general	2668.2
Fabricación de productos de madera, papel y Cartón	386.1
Fabricación de sustancias y productos químicos, caucho y plástico	647.5
Fabricación de productos minerales no metálicos y metálicos.	311

Cuadro elaborado según la información de: Revista “Industria Peruana”, 1937, nro. 7, pp. 362-365.

¹¹² Caravedo y Vellinga, *El proceso formativo de la burguesía arequipeña* (1989), p. 164.

GRÁFICO 5



Cuadro elaborado según la información de: Revista “Industria Peruana”, 1937, nro. 7, pp. 362-365.

A la luz del cuadro y el gráfico presentado, y teniendo en cuenta que se tratan de nuevos establecimientos industriales, la industria de textiles en general se muestra como la más atractiva para los inversiones de la época. Casi el 50% de estos nuevos establecimientos pertenecen a esta rama. Además, la otra rama importante es la de Alimentos en general o bienes de consumo no duraderos, con un 28%. Con estas dos ramas, tenemos que el 76% de las inversiones en industria encontraron atractivo el mercado de los bienes de consumo o bienes ligeros. Siendo las otras ramas, según cada fábrica, productos que se utilizan a veces como insumos o bienes intermedios y otras veces de bienes de consumo.

En esta clasificación, no se muestra las marcas o dueños que inician los establecimientos, pero es importante tener en cuenta que son productos que buscan aprovechar la demanda interna, ya que los productos, por su elaboración, básicamente están dirigidos al mercado local. Este nuevo aporte de nuevas inversiones se presenta, contrastando con las cifras y los argumentos de otros autores descritos hasta ahora, entre los años de mayor apogeo de la industria, en tanto las importaciones estaban todavía en recuperación y los avatares de la Segunda Guerra Mundial no se hacían sentir. Es decir, es una aproximación bastante cercana del aprovechamiento en materia industria frente la crisis de 1929 y la reorientación de los capitales a la manufactura local.

Además de observar las orientaciones de inversiones, también podemos ver, en el cuadro 8, el desempeño de estas inversiones. Esta vez si se considera todas las negociaciones en general, lo que incluye tanto las fábricas como los distribuidores industriales.

CUADRO 9

Inversión en nuevas negociaciones industriales: 1933 - 1937.

Año	Inversión en miles de soles
1933	1. 306, 186.82
1934	870, 600.00
1935	531, 640.00
1936	3, 280, 693. 00
1937 (Enero - Abril)	401, 948.00

Cuadro elaborado según la información de: Revista “Industria Peruana”, 1937, nro. 7, pp. 362-365.

La capacidad de captar las inversiones en industria probablemente se saturó en 1933, llenando el “stock” de muchas negociaciones que no necesitaron reinvertir en los siguientes años, o por lo menos no en la misma medida. Sin embargo para 1936, facilitados por el crédito que comenzó a brindar el recién fundado Banco Industrial, la

inversión se elevó significativamente¹¹³. Para 1937, solo se tiene los datos de los 4 primeros meses del año, y aunque parece ser que llegará más alto que en el año 1933, se ve bastante complicado que llegue a los niveles de 1936, probablemente por una nueva saturación de inversión.

En conclusión, la industria manufacturera creció en la década de 1930. Al ser parte de inversiones mayores ligadas a otras actividades, también fueron golpeadas por la crisis de 1930, y su producción en general fue aumentando lenta pero sostenidamente, a pesar de que existía aparentemente, una élite local que en las décadas anteriores no tenían inversiones significativas en la industria. A pesar de ello, se establecieron nuevas inversiones, siendo el sector textil el más importantes para la nueva inversión industrial. Y a pesar de las recuperaciones de las importaciones para finales de la década, la maquinaria también pudo llegar de manera más eficiente, lo que implicó una mayor capacidad competitiva de las empresas nativas.

¹¹³ Véase capítulo 4, punto 4.4.

CAPÍTULO 2: PROTECCIONISMO INDUSTRIAL

2.1 ¿BUSCANDO EL PROTECCIONISMO INDUSTRIAL?¹

Diversos estudios proponen la medición o aproximación de la importancia y capacidad de influencia del sector industrial en el gobierno por medio de las concesiones proteccionistas que les pudieron dar en la década que analizamos, sobre todo en base al análisis de la reforma arancelaria de 1936. Por un lado, está la postura que argumenta la poca importancia del sector industrial. Así tenemos a Gonzalo Portocarrero², quien menciona que antes de 1940 los pedidos de protección de los industriales tenían poco eco en la opinión pública debido a que implicaba únicamente un aumento de las ganancias de un grupo particular con intereses particulares. También Rosemary Thorp³ menciona que hubo poco presión en favor del proteccionismo. Esto lo explica a través de la protección particular que se le dio a los tejidos en la reforma de 1936, y que ella menciona que tuvieron un efecto mínimo sobre el nivel general de protección.

Sin embargo, otra postura argumenta que el sector industrial sí comenzaba a hacerse sentir en el gobierno. Francisco Durand⁴ afirma que el alza de aranceles, aunque todavía moderada, significó a fin de cuentas la primera medida exigida por los industriales y

¹ Una versión preliminar fue presentada en: “Industriales en Debate. Concepciones de política proteccionista entre industriales del Perú: 1935.” En: *Investigaciones sociales*. Lima: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2011.

² Portocarrero, 1982.

³ Thorp, Rosemary, 1995.

⁴ Durand, 1995.

adoptada por el gobierno. Emiliano Palacios⁵, siguiendo esta postura, explica que el sector industrial presionó para que se concedieran aranceles más altos para los tejidos, y que generaban un aumento importante que evidencia la disposición del gobierno para apoyar la industria. Finalmente, quien argumenta de esta manera con mayor sustento es Baltazar Caravedo⁶. Éste autor plantea que para los industriales era una necesidad establecer tarifas proteccionistas frente a las importaciones de bienes de consumo, así como la liberación de importaciones de bienes de capital. Mencionamos que Baltazar Caravedo tiene mayor sustento por que fue el único de los autores que intento acercarse al gremio industrial para explicar qué es lo que realmente quería el sector industria como proteccionismo. Sin embargo, en este caso sólo consulta una opinión, siendo por ello el análisis muy limitado como para concluir su propuesta.

Los anteriores autores mencionados, plantean su análisis sobre el mismo arancel, sin siquiera tocar a los mismos industriales y preguntarse qué es lo que realmente querían ellos. Por ello, pasemos pues, en búsqueda de entender al sector industrial, al análisis de sus argumentos.

Efectivamente, había industriales que afirmaban estar a favor de la industria como medida fundamental para desarrollar la industria nacional. J.A. Salazar, miembro del directorio de la de la Sociedad Nacional de Industrias y dueño de la fábrica de jabones “Rey”, afirmaba que la industria no se desarrollaba a toda plenitud debido a que *“se encuentran estacionarias por falta de disposiciones arancelarias y garantías que las*

⁵ Palacios, 1993.

⁶ Caravedo, 1976.

*respalden”*⁷.

Este punto se suma también Tomas Ronald propietario de la fábrica de jabones de la firma Ronald y Co., de la cual es fundador y gerente. Este industrial argumenta sobre la política proteccionista que *“Pertenece, también a la categoría de una verdad demostrada, el hecho que sin adecuada protección arancelaria, no podremos tener jamás una industria nacional”*⁸. También Luis Guillermo Oztolaza, fundador y presidente de la “Fábrica Nacional de Aserrar Maderas”, en un lenguaje más directo argumenta a favor del proteccionismo diciendo que el Perú *“necesita de esa política abiertamente proteccionista a fin de alcanzar el desarrollo industrial que todos ansiamos”*⁹.

Mientras que el industrial Víctor Alejandro Higinio hacia final de la década argumentaba a favor en base a la experiencia que se había vivido: *“Ha sido necesario demostrar palmariamente el provecho colectivo que se obtiene de esta protección a las industrias nacionales, para conseguir el apoyo necesario por medio de leyes y disposiciones de carácter proteccionista”*.¹⁰ Otro industrial, Enrique Mejía, propietario de la fábrica de tejidos de lana “Maranganí”, postulaba que la industria necesitaba de *“una política arancelaria que favorezca, aún más que con el actual arancel, a la industria nacional.”*¹¹

Además, algunos textos de época también se sumaban a esta afirmación, mencionando

⁷ Sociedad Nacional de Industrias, *La realidad industrial* (1935), p. 76.

⁸ *Ibíd*em, p. 66.

⁹ Sociedad Nacional de Industrias, *La realidad industrial* (1935), p. 122.

¹⁰ Industria Peruana (1938) Vol. 1, p. 1.

¹¹ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 102.

que “la adopción de gradual de una política francamente proteccionista, vigilando técnicamente las industrias nacionales protegida disminuiría las importaciones progresivamente”¹², y que con ello, “nuestro país ha defendido a su industria y ha resuelto una inquietante cuestión de economía patria”¹³.

Ha esto se sumó un tinte nacionalista de algunos industriales. Una importante voz en este tema era el de Augusto Maurer, Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias en la década de 1930, quien mencionaba una proclama que resumía el nacionalismo industrial: “Bastarse a sí mismo es un egoísmo, pero de bien nacional”¹⁴. Algunos afirmaban que el apoyo del gobierno se tenía que dar “aumentando, por ejemplo, los derechos de importación a los similares extranjeros, para volver nacionalista al público y con ello amparar al nacional hasta que se haga fuerte y prestigioso”¹⁵, y así, sobre las protecciones se establecieron progresivamente, se “ha resuelto esta latente cuestión nacional”¹⁶.

Sin embargo, estas posturas a favor estaban en constante contraste con posiciones más conservadoras sobre el proteccionismo, que a pesar de estar de acuerdo con la elevación arancelaria, no buscaban que se acrecentaran ni en los valores unitarios ni en la extensión hacia otros productos. Desde esta posición, a las industrias nacionales “les basta la discreta protección con que ahora han venido contando”¹⁷.

¹² Alzamora, 1931, p. 29.

¹³ Desmaison, 1935, P 105.

¹⁴ Industria Peruana, 1931, Vol. 1, p. 5.

¹⁵ Industria Peruana, 1932, Vol. 2, p. 134.

¹⁶ Desmaison, 1935, p. 101.

¹⁷ Industria Peruana, 1935, Vol. 10, p. 413.

Estas otras voces planteaban que la única forma viable de alcanzar la prosperidad, era mediante una política económica que se inspire en “*los principios de un proteccionismo restringido*”, y que toda otra industria que nace y crece fuera de estos principios “*es exótica y debe ser excluida definitivamente de nuestra economía*”¹⁸. El caso más saltante en este punto es la de Jorge Bertie, inglés radicado en el Perú, vice-presidente de la Sociedad Nacional de Industrias y presidente del comité de la industria textil de algodón, quien mencionaba que *hay que mantener la protección arancelaria vigente o aumentarla en los casos donde sea necesario para el desarrollo de unas industrias establecida*¹⁹.

También estaba el industrial Luis Pardo, gerente de la fábrica de tejidos de lana “Los Andes”, quien mencionaba que el desarrollo de la industria necesitaba “*un mejor estudio y aplicación de las tarifas aduaneras vigentes pero sin mayor aumento de los derechos de importación*”²⁰. Finalmente cabe resaltar que hubo industriales que consideraban importante tener liberados los aranceles de los productos que servían como insumos para las fábricas. Eugenio Isola, director-secretario de la SNI, afirmaba que se necesitaba liberar *de derechos de importación a las máquinas y repuestos necesarios para las diversas industrias establecidas o por establecerse en el país*²¹.

Sin embargo, así como hubo posiciones a favor del proteccionismo, las posiciones en contra del mismo dentro de las publicaciones son contundentes. Esta posición mencionaba que las industrias que crecen gracias al proteccionismo “*son artificiales o*

¹⁸ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 77.

¹⁹ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, pp. 73-74.

²⁰ *Ibídem*, p. 100.

²¹ *Ibídem*, 70.

*parásitas, las que sólo viven apoyadas por concesiones que obtienen en el Arancel*²² y que “*no se repercuten sólo sobre los consumidores de los productos de aquellas industrias, sino también sobre la masa de los contribuyentes con beneficio de algunos con beneficio de algunos pocos*”²³. Es decir, desarrollar una industria amparada en el “*proteccionismo significaría desconocer no solo las reglas más elementales de las ciencias económicas, sino también las experiencias de la industria*”²⁴.

El caso más significativo para entender esta postura en contra, es el de Ricardo Tizón y Bueno, respetable personaje de la industria peruana. No sólo es reconocido por su labor en la gestión y dirección de algunas industrias peruanas, sino también por haber sido varios años durante el Oncenio de Leguía, presidente de la Sociedad Nacional de Industrias. Ricardo Tizón y Bueno criticaba al proteccionismo del estado peruano mencionando que “*los programas pomposos, a base de cuantiosos desembolsos por el Estado, y los planes de exagerado y no bien orientado proteccionismo, son a todas luces, contraproducentes*”²⁵.

Esta postura lo sustentaba en la idea de que el arancel sólo perseguía fines fiscalistas, y que no necesariamente fomentaba el desarrollo industrial ya que “*cuando, como en el caso de las últimas elevaciones de arancel de derechos de importación, el propósito ostensible ha sido el fomentar el progreso de nuestras escasas manufacturas, siempre tras de ese propósito se ha agazapado el verdadero móvil de tendencia fiscalista*”²⁶.

²² Industria Peruana, 1933, Vol. 10, p. 125.

²³ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 85.

²⁴ *Ibíd.*, p. 55.

²⁵ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 46.

²⁶ *Loc. Cit.*

Estas posiciones de los industriales en contra del proteccionismo se asemejan a los argumentos vertidos por Augusto Wiese, presidente de la Cámara de Comercio de Lima. Recordemos que esta institución era bastante importante en estos años, siendo sus opiniones y solicitudes tomadas en seria consideración por el Estado²⁷. Como presidente de la institución, y a pesar de que apoya la idea de industrializar al país, Augusto Wiese argumenta notoriamente en favor de que este desarrollo industrial no afecte al comercio en general, como lo sería el proteccionismo, considerándolas como “*medidas artificiales y peligrosas*. Para él, la industria necesitaba nueva inversión: *Es necesario que los capitales que se inviertan en nuevas industrias gocen de toda clase de garantías y no sufran restricciones gravámenes incesantes*”²⁸. De esta manera, el concluye su postura evidenciando nuevamente la importancia del comercio en la industria: *Creo, “que por eso, que es necesario dar toda clase de seguridades al capital extranjero y al personal técnico extranjero que se requieren, indispensablemente, en todos los países que organizan el comienzo de su industrialización*”²⁹.

Es más que interesante encontrar este argumento en una publicación de la Sociedad Nacional de Industrias, sobre todo cuando mucha de la bibliografía existente nos indica que los industriales buscaron el proteccionismo. Por ello, se considera inadecuado seguir argumentando que la importancia o no del sector industrial la podemos observar en sus pedidos de desarrollo de la industria por medio de la búsqueda de ser protegidos, cuando varios de ellos no lo compartían.

La evidencia de que estas posturas heterogéneas se plasmaban en el tipo de pedido al

²⁷ Basadre y Ferrero, 1963.

²⁸ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 63.

²⁹ *Ibíd*em, p. 64.

gobierno sobre política proteccionista de los industriales, se pueden ver concentradas y sintetizadas las palabras del Ingeniero Héctor Boza, ministro de fomento de gobierno hacia 1935. Sus argumentos son de suma importancia debido a que representaba al gobierno. Mencionaba que:

“Es, así mismo, conveniente que el Estado proteja la industria establecida y la por establecerse. Pero la política de protección debe inspirarse en normas legales y científicas. El abuso de una protección arbitraria y empírica es tan nociva como la ausencia absoluta de protección...”. (SNI, 1935, p. 15).

De esta manera podemos entender cómo el arancel de 1935 se consideró un arancel sin una línea clara de proteccionismo, entendiéndose más como fiscal (Boloña, 1981), y por ende, en contraste con otros países latinoamericanos, el Perú utilizara el arancel como instrumento de forma ocasional (Días, 1988). Es decir, tiene mayor lógica entender la línea del arancel con respecto al sector industrial, no por su capacidad o no de presión al gobierno, sino más bien, porque expresa la diversidad de posturas de los mismos industriales.

Una aproximación de la diversidad de posturas

Sin embargo, a la luz de las fuentes presentadas párrafos arriba, ¿Cómo explicamos la diversidad de posturas sobre el proteccionismo?

Se sostiene que este fenómeno se debió a la diversidad de los orígenes de los capitales invertidos en industria. Ya en 1976, Baltazar Caravedo argumentaba que los orígenes de los capitales provenían de los Terratenientes, Agro-exportadores, de empresas foráneas

y de inmigrantes resididos en el Perú. Anthony Ferner (1982) menciona también que dentro de la Sociedad Nacional de Industrias, coexistían varios tipos de capitales. A pesar de que estos autores nos dan los primeros pasos en el análisis del sector industrial, no van más allá de señalamiento.

Pero para poder sustentar lo mencionado, nos es fundamental apoyarnos en Alfonso Quiroz (1990) y su idea de grupos económicos. Este autor argumenta que entre 1890 y 1930 se forman varios grupos económicos nativos de inversión, con capacidad de invertir en diversos sectores, y que se formaron a modo de imitación de las grandes empresas extranjeras que invertían en distintas áreas. Dentro de esta gama de grupos, él identifica los grupos “Pardo” y “Prado” como los más ligados a la industria.

El grupo Pardo tenía inversiones en la hacienda azucarera “Tumán”, en el “Banco Popular”, en compañías de seguros como “La popular” y “La Urbana”. Sumado a ello tenían a su cargo la Fábrica Nacional de Tejidos “La Victoria”. Mientras que el grupo Prado, además de la Fábrica Nacional de Tejidos de Lana “San Jacinto”, también tenían inversiones en empresas ferroviarias, urbanizadoras, de servicio de luz, en compañías de seguros como “La popular” y en finanzas como en el “Banco Popular” y el “Banco Italiano”.

Esta descripción de la capacidad de los grupos para diversificar sus inversiones, nos muestran que es bastante difícil hablar de empresarios únicamente industriales. Se trata de grupos de inversión que observan oportunidades en las que pueden generar ganancias. Si un empresario tiene inversiones en el comercio de importación de una mercancía y estas le generan mayores ingresos que una fábrica en la que también tiene inversiones, va ser bastante difícil que ese empresario busque un proteccionismo en el

que corra riesgo sus inversiones en importación. Sin embargo, si existe una circunstancia en la que el comercio de importación de la mercancía declina, cómo sucedió durante la crisis del 29, y que la fábrica comience a generar mejores ingresos, es más lógico entender peticiones de proteccionismo, o por lo menos la mantención de los mismos al no saber si retornaran en algún momento los ingresos del comercio de importación. Se habla de un conflicto de intereses para entender la heterogeneidad de posturas entre los industriales, ya que a la luz de las fuentes gremiales observadas, es difícil intentar analizar algún sustento del pensamiento económico vigente. No se encuentran referencias a pensadores como Keynes. Por ello, tratamos de explicar esta diversidad de posturas tomando como punto de referencia las inversiones que tenían en otras actividades.

La idea de los grupos económicos todavía estaba vigente para 1930. Un ejemplo en los capitales extranjeros era la W.A. Grace y C. Esta gran transnacional tenía inversiones en la compañía de vapores “Grace-Line”, eran agentes de las fábricas Nacionales de tejidos de Algodón “El Inca Vitarte” y “La Victoria”, y eran representantes de los ingenios azucareros de la “Compañía Agrícola Carabayllo” y la “Sociedad Agrícola Paramonga”³⁰. Es decir, tenían inversiones en transporte internacional, industria textil y en agro exportación.

Además de este grupo económico de inversión, presentamos la información sobre dos industriales que pudimos hallar entre los textos de la Sociedad Nacional de Industrias y algunas fuentes periódicas. El caso de Tomas Ronald es interesante. Como mencionamos líneas arriba, es fundador y gerente de “Ronald y Co.”. Esta firma,

³⁰ Lobo y Carcelén, 2011, p. 584.

además de sus inversiones en su fábrica de jabón, se dedicaba a la importación de abarrotes, licores extranjeros, materiales de construcción, papeles, entre otros, de todo el mundo³¹. Este personaje nos evidencia, al igual que los grupos Prado y Pardo que propone Alfonso Quiroz (1990), que la inversión en industria era parte de un portafolio de inversiones en las que podía participar un grupo empresarial. Mientras que la idea de que ciertas circunstancias favorecen más a la inversión en uno u otro sector, también lo deja notar, cuando argumenta que se debería aprovechar la nueva coyuntura de las políticas económicas a raíz de la crisis:

“No escatimemos, pues esta protección a nuestra industria; lo que se hará impostergable, cuando al mejorar el volumen y el precio de nuestros productos de exportación, mejore el valor de nuestra moneda en el cambio y desaparezca esta protección adicional de que hoy goza”. (SNI, 1935, p. 66).

De esta manera, Tomas Ronaldo hace un llamado al aprovechamiento de este clima proteccionista e invertir en industria. Otro caso parecido es el del Vice-presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, Jorge Bertie. Como mencionamos en párrafos anteriores, su idea de protección a la industria textil es explícita. Pero el otro cargo que también ya mencionamos, como presidente del comité de la industria textil de algodón se la gana gracias su actividad industrial: es jefe de la sección textil de la Casa “Duncan Fox”. Esta casa se denomina “comercial”, porque precisamente tiene muchas inversiones en importaciones de diversos artículos. Por ello es entendible que Bertie hable por sobre todo de su sector, y no muestre una reflexión amplia sobre la problemática del proteccionismo en general. Su principal argumento es sobre la rama

³¹ Ibídem, p. 585.

que le compete, ya que cuando explica el problema de los tejidos peruanos ante la avalancha de los productos japoneses, afirma que *ante este panorama desde luego no muy halagador lo necesario e imperativo es observar y estudiar el caso de la competencia japonesa, sobre bases reales y prácticas, ofrecer a los industriales una protección adecuada llegado el momento*³².

Estos pequeños ejemplos nos acercan a la dimensión tan confusa que caracteriza los elementos de lo que se podría llamar “sector industrial” en la realidad peruana de la década de 1930. Lo que intentamos hacer es acercarnos a sus concepciones, diferencias, tensiones y similitudes de un sector poco estudiado en nuestra historiografía económica y social, y que esperamos en una investigación más extensa en un futuro cercano, nos presente mayores aristas para entender a los “industriales”. Sin embargo, con estos alcances, podremos entender la forma en la que los industriales realizan sus pedidos para que el gobierno conceda políticas que fomenten el sector.

2.2 LA REFORMA ARANCELARIA

El decreto de 18 de marzo de 1931³³ menciona que “*Proceda el Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduanas a revisar y modificar la tarifa de derechos de importación*”. Sus consideraciones refleja la búsqueda del gobierno de enfrentar la crisis, ya que “*por las dificultades económicas que atraviesa la República, impone la necesidad de adoptar providencias que salen en lo posible de sus efectos.*” Además, estas consideraciones

³² Sociedad Nacional de Industrias, La realidad industrial, 1935, p. 105.

³³ Mencionado en: Basadre, 1963, p. 199. Véase decreto completo en: “Industria Peruana”, 1931, año 1, nro. 1, pp. 13-14.

comienzan a evidenciar la búsqueda de regular las importaciones, debido a que *“revisten carácter preferencial las que gravan la importación de mercaderías”*. Sin embargo, son los objetivos de este decreto expresados en el artículo 1 los que muestran su orientación de mejorar las condiciones de la industria, en tanto busca *“facilitar la interacción de los artículos de primera necesidad, propiamente dichos, no producidos en el país”*, y más directamente, *“proteger las industrias nacionales en forma de prevenir la concurrencia inmoderada de similares del extranjero”*.

Finalmente, en este decreto queda establecido que *“los importadores, industriales y comerciantes, podrán presentar al Cuerpo Consultivo los informes que crean útiles al estudio de las materias de su giro, debidamente fundamentados y con la condición en plaza de unos y otros artículos”*. Es decir, el cuerpo consultivo sería esa mesa en la cuál los diferentes gremios económicos presentarían la información que en mayor medida los favorezcan.

Sumado a este decreto, también el gobierno buscó reformar la estructura del mismo cuerpo consultivo. Dos días después del decreto anterior, el gobierno decreta que:

“El Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduana quedará constituido como sigue:

El Superintendente General de Aduanas, que lo presidirá; tres funcionarios de Hacienda nombrados por el Gobierno; un Delegado de la Cámara de Comercio de Lima; un Delegado de las demás Cámaras; un Delegado de la Sociedad Nacional Agraria; un Delegado de la Asociación de Ganaderos del Perú, un Delegado de la Sociedad Nacional de Industrias; un Delegado de la Sociedad Nacional de Minería; un Delegado de la Federación Nacional de Farmacéuticos; el vista más antiguo de la Aduana del Callao; el Jefe de Estadística General de

Aduanas; el Químico principal de la Renta; servirá de secretario del Cuerpo Consultivo, el de la Superintendencia General de Aduanas. En el ejecutivo se sujetará a las disposiciones de la ley 5189. Los miembros del Cuerpo Consultivo recibirán como remuneración diez soles (S/. 10.00) por cada sesión a que asistan”. (Industria Peruana, 1931, Año 1, nro. 1, p. 14).

Con dos decretos posteriores³⁴ se integró al Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduanas al: “*El Director de Estadística del Ministerio de Hacienda en lugar de uno de los tres exfuncionarios del ministerio del ramo; y un delegado de las Cámaras de Comercio del Norte, uno de las Cámaras de Comercio del Sur, y otro de la Cámara de Comercio de Loreto, en lugar del delegado por las demás Cámaras, fuera de las de Lima y Callao. Además, Intégrese el Cuerpo Consultivo de Aduana con un delegado de la Liga de Comercio de Economía, con el carácter de ad-honorem.*”

El 7 de abril de 1931 quedó instaurado el Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduanas. La revista Institucional de la Sociedad Nacional de Industria, “Industria Peruana”, publicó la noticia a la vez que mencionaba que *la mente esencial de la Junta Nacional de Gobierno, al reorganizar este cuerpo consultivo, es contrarrestar la grave crisis que en todos los órdenes abate hoy al país*, y que en la modificación de estas leyes tributarias, el gobierno cree, dentro de varios objetivos, en la *protección a las industrias*.³⁵ Una vez establecido el Cuerpo consultivo, las representaciones y cargos quedaron como lo muestra el cuadro 10.

El representante de la Sociedad Nacional de Industrias, Francisco Fernández, y el

³⁴ Decreto 24-03-1931 y Decreto 14-04-1931. Véase en: “Industria Peruana”, 1931, año 1, nro. 1, p. 15.

³⁵ Industria Peruana, 1931, año 1, nro. 2, p. 119.

delegando suplente, Luis López de Castilla, fueron elegidos por haber representado en ocasiones anteriores a la Sociedad en dicho Cuerpo, una experiencia que les valía el respaldo³⁶. Dado su buen desempeño, el Presidente de la Sociedad, Augusto Maurer, por encargo del Director, ratificó a los delegados hacia 1933³⁷.

Sin embargo, a pesar del aparente buen desempeño del delegado de la Sociedad, la capacidad de influencia colisionaba con influencias de otros gremios. Es así como, cuando el Cuerpo Consultivo de Aranceles trató el régimen que debe seguirse para la protección de las industrias nacionales, el informe mayoría, en el que participó el delegado de la Cámara de Comercio de Lima, un representante de la aduana y un tesorero del gobierno, tuvo recomendaciones y cambios importantes a dicho régimen que estaban en varios tonos en discordancia con el informe minoría, en el que estaba únicamente el delegado de la Sociedad Nacional de industrias³⁸.

CUADRO 10

Representación gremial en el Cuerpo Consultivo de Aranceles

Representación	Cargo	Nombre
Superintendente General de Aduanas	Presidente	Benjamín Avilés
Supremo Gobierno	Vice-Presidente	Felpe Derteano
Supremo Gobierno	Tesorero	Gustavo Laurie
Secretario de la Superintendencia General de Aduanas.	Secretario General	Augusto Bedoya
Cámara de Comercio de Lima	Delegado	Jorge Chamot
Cámara de Comercio del Callao	Delegado	Oscar Medelius
Cámara de Comercio del Norte	Delegado	Gerardo Klinge
Cámara de Comercio del Sur	Delegado	Froilán Villamón

³⁶ Industria Peruana, 1931, año 2, nro. 3, p.161.

³⁷ Industria Peruana, 1933, Vol. III, nro. 10, p. 152.

³⁸ Véase informes completos en: “Industria Peruana”, 1933, Vol. III, nro. 11, pp. 166-171.

Cámara de Comercio de Loreto	Delegado	Benjamín Dublé
Sociedad Nacional Agraria	Delegado	Carlos Alzamora
Sociedad Nacional de Industrias	Delegado	Juan F. Fernández
Asociación de Ganaderos	Delegado	Juan Bazo Velarde
Sociedad de Minería	Delegado	Alberto Noriega
Sociedad de Comerciantes del Perú.	Delegado	Eduardo Marisca
Sociedad Nacional de Farmacéuticos	Delegado	Alberto Patrón del Busto
Director de Estadística	Delegado	Oscar Arús
Vista más antiguo de la Aduana del Callao.	Delegado	Alfonso Saavedra
Jefe de la Sección Estadística	Delegado	Enrique L. Marquina
Químico Principal de la Aduana	Delegado	Fortunato Carranza.

Fuente: Industria Peruana, 1931, año 1, nro. 2, p. 119.

El argumento del informe mayoría presenta a la regla 46 del Arancel de Aduanas como matriz de un problema importante, ya que establece complicaciones para identificar sus límites de uso:

“Los productos pueden ser materias simples o primas, pueden ser también a medio manufacturar y aun completamente manufacturadas, pero que concurren en esa forma en la manufactura de otro producto de mayor elaboración. Tampoco es posible fijar a cuáles industrias se refiere la Regla 46, pues este vocablo comprende a todas las actividades que se dedican a producir, transformar, elaborar y manufacturar, y aún, a reparar o revender objetos existentes y que no han sufrido transformación alguna”. (Industria Peruana, 1933, Vol. III, nro. 11, pp. 166).

El informe atribuye la importancia de la industria nacional en tanto colabore con el país aprovechando la materia que éste produce, con la inversión de importantes capitales o con requerimiento de importante mano de obra para contrarrestar el desempleo. Sólo de esa manera valdrá la pena la Regla 46, mientras que las industrias que no cumplan ese

cometido se le calificarán de “*artificial y exótica.*” Por ello, el informe exige, para que pueda seguir rigiendo esta norma, el establecimiento de una oficina que realice la recepción y registro de la información de las industrias que son y han sido beneficiadas por la regla 46. Esta información deberá contener el “*capital invertido, las materias primas, las cantidades que van a usarse en dicha industria, el número de empleados y obreros a que se va a dar trabajo, los precios de los costos y los precios a que se vende en plaza el artículo similar importado.*” Sólo de esta manera, se mostrará el real aporte de la industria a la economía nacional, y con ello, una protección que valga la pena.

Este informe mayoría fue publicado el 15 de mayo de 1933, presentándose el informe minoría, el 06 de Junio del mismo año. Este último, que encarnaba el pensamiento de la Sociedad Nacional de Industrias, considera importante y beneficioso el proyecto que postula el informe mayoría, ya que “*viene a llenar una necesidad; y no sólo contribuirá a dar mayor desarrollo e incremento a las industrias, sino que evitará también que la renta fiscal sufra desmedro.*” Sin embargo, a continuación elabora una crítica detallada a los criterios que ha establecido el Cuerpo Consultivo, a razón del informe mayoría, sobre lo que se pretendería entender como aporte de la industria a la economía nacional. En primer lugar, critica la consideración del capital con el que inicia o invierte una industria para presentarle protección:

“...sería colocar en mejor condición a los fuertes capitalistas que a los pequeños, que invierten sus ahorros en el progreso del país, y que, por el esfuerzo que hacen, merecen mayor protección. Sostener este principio, en mi concepto, no es equitativo, porque equivaldría a exigir que en un país todos nacieran grandes”.
(Industria Peruana, 1933, Vol. III, nro. 11, pp. 169).

También cuestiona la capacidad de obreros que pueda requerir una industria, en tanto las industrias emplean mayor o menor personal según su capacidad y la rama a la que se dedican. Sumado a ello, critica con énfasis el argumento de aquellas industrias que fueron calificadas de “exóticas o artificiales”:

“Las industrias que denomino así, existen no solamente en el Perú, sino en todo el mundo, y en número apreciable, sin que jamás los dirigentes de esos países les hayan negado su protección por el simple hecho de tener que recibir la materia prima en las mismas condiciones que la reciben las establecidas aquí; y, lejos de ello, para facilitar su desarrollo, en Europa y América del Sur se les ha señalado tasas mínimas o se les ha liberado de todo derecho a esas materias primas”. (Industria Peruana, 1933, Vol. III, nro. 11, pp. 169).

Por ello da por sentado que “*la protección a la industria es, pues, un deber; y las entidades llamadas a cooperar con el Gobierno, como en el presente caso el Cuerpo Consultivo no debe negar su concurso*”. Finalmente, atribuye a la industria como colaborador fundamental para la recuperación de la Crisis, ya que sin los artículos producidos en el mercado local, se hubiera tenido que conformar el consumidor con los precios exorbitantes de las importaciones; pero a la vez, llaman la atención de lo poco que se conoce en nuestro país del aporte de una industria importante:

“La industria nacional ha aportado, pues, en este caso, ventajosa y económicamente, una verdadera ayuda a la riqueza nacional, a nuestra independencia y estabilidad, y ha salvaguardado, en buena parte, la crisis económica que hoy abate a todos los pueblos con sus millones de desocupados, que en el nuestro apenas se ha conocido”. (Industria Peruana, 1933, Vol. III, nro.

11, pp. 171).

Vertidos estos argumentos, es importante señalar nuevamente, que los representantes del gobierno, tanto uno de los tesoreros como un representante de la aduana, estuvieron en el informe mayoría, acompañando sus firmas con el representante de la Cámara de Comercio de Lima. Esto es importante porque no estuvieron de lado del delegado que representaba a la entidad más interesada en términos de protección, la Sociedad Nacional de Industrias.

Los argumentos de los dos informes escasean en información cuantitativa para elaborar un análisis detallado del impacto del arancel. Por ello se considera sustancial entender la decisión del Cuerpo Consultivo, es decir, el informe mayoría, en favor de los argumentos de la Cámara de Comercio de Lima, en tanto la capacidad de negociación de esta era mayor. Como ya mencionamos en su momento, la influencia de esta Cámara era fundamental: estaba en constante comunicación con los Ministerios de Hacienda y Relaciones Exteriores cooperando en importantes funciones relacionadas con nuestro comercio interior y exterior. Tenía directores en el Banco Central de Reserva, en el Banco Agrícola y en el Banco Industrial. Además, tenía delegados en el Consejo Superior de Aduanas, en el Cuerpo Superior de Contribuciones, en la comisión Controladora del Trabajo Marítimo del Callao, en la Comisión de Asesores de la liquidación del Banco Perú y Londres y en la Comisión Reformadora del Código de Comercio. En conclusión, es a todas luces la institución que unía los intereses del comercio con los del gobierno, la que buscaba plantear objetivos comunes y no antagónicos³⁹.

³⁹ Basadre, 1963, p. 155.

La mayor capacidad de negociación de la Cámara de Comercio de Lima, en materia proteccionista, frente a capacidad de negociación de la Sociedad Nacional de Industrias, se evidenció en el mismo arancel. El 21 de marzo de 1935, el Congreso constituyente, por medio de la Ley 8044, autoriza al Poder Ejecutivo la puesta en vigencia el proyecto de la nueva tarifa Arancelaria preparada por el Cuerpo Consultivo de Aranceles⁴⁰. Gracias a dicha autorización, el Decreto del 08 de Enero de 1936, establece que dicho tarifa entrará en vigor el 01 de Febrero de ese año⁴¹.

Una vez establecido el arancel, la reacción de la Sociedad Nacional de Industrias se hizo sentir. A pesar de mencionar que la nueva tarifa *se distingue (...) por su mayor tecnicismo*, critica la supresión de la Regla 46, como fue mencionado en el previo informe mayoría:

“Los artículos que comprendía, se han incorporado al nuevo instrumento legal, siendo muy de la mentar que, en algunos casos, haya quedado desvirtuado el laudable principio proteccionista... A este respecto, considero indispensable una minuciosa revisión de las tasas que adeudan las materias de uso industrial”.
(Industria Peruana, 1936, nro. 12, p. 657).

La capacidad de negociación de la Sociedad Nacional de Industrias, en el esquema global, no fue tan influyente como la de la Cámara de Comercio. Pero esto tiene sentido conectándolo con el apartado 2.1. Dentro de la misma Sociedad Nacional de Industrias, el tema del proteccionismo estaba en controversia, por lo que dedicar recursos a cambiar

⁴⁰ Ley N° 8044, Archivo digital del Congreso de la República del Perú (De ahora en adelante, ADCRP).

⁴¹ Industria Peruana, 1936, nro. 4, p. 192.

el marco institucional⁴² de la industria en materia de proteccionismo resultaba una alternativa bastante debatida al interior del sector industrial, percepción que disminuyó la importancia de dicha inversión.

Es así que la capacidad de negociación del sector industrial se desdibuja en el tema proteccionista. No cabe duda que la Cámara de Comercio de Lima tenía mayor relevancia económica y social en la década, pero sería impreciso buscar la capacidad de negociación de la Sociedad Nacional de Industrias a través del tema proteccionista en general. Esto lo podemos observar en aquellos casos en los que todas las posiciones al interior de la Sociedad miraban hacia una misma perspectiva, y que por ende, esa capacidad de negociación de la Sociedad se hacía notar en su mayor envergadura.

Un caso interesante es el del extracto de quebracho, un elemento fundamental en la aplicación de la curtiduría⁴³. Este elemento era importado, por lo que era de necesidad que su arancel sea mínimo. Es por ello que la tarifa vigente antes de la reforma arancelaria, era de S/. 0.01 el kilo bruto. Sin embargo, en la nueva tarifa propuesta en la reforma, apareció en S/. 0.05 el kilo bruto, lo que significaba un aumento importante en el costo de las curtidurías. De esta manera, el malestar de la Sociedad era generalizado: *“Nada justificaba tan desproporcionado aumento, en perjuicio de una industria nacional que es la base de la fabricación del calzado; artículo que conviene mantener en sus actuales módicos precios”*. Ante la queja de la Sociedad, el Cuerpo Consultivo decidió rebajó el arancel a S/. 0.025 el kilo bruto. Sin embargo, para La Sociedad, esta tarifa todavía era excesiva, generando mayor presión no sólo al Cuerpo Consultivo, sino

⁴² North, 1993, p. 106.

⁴³ La curtiembre es el proceso por el cual la piel de animales se convierte en cuero. Véase todo el caso en: “Industria Peruana”, 1936, nro. 12, p. 658.

también a las mayores instancias del gobierno, generando una Resolución Suprema, la de 28 de abril de 1936, a favor de La Sociedad, definiendo la tarifa en S/. 0.02 el kilo bruto.

Esta capacidad de negociación de la Sociedad era capaz de manifestarse en tanto las posiciones al interior de la misma, miraban hacia una sola dirección. El caso del extracto de quebracho es un caso bastante puntual para analizar la propuesta. Pero en el siguiente apartado, observaremos el caso más resaltante de la década: la invasión de textiles japoneses. A través de este caso podremos visualizar mejor la capacidad de negociación de la Sociedad Nacional de Industrias.

2.3 LA AVALANCHA JAPONESA

En el capítulo anterior se mostró a la industria de Tejidos y ropas de vestir en general como la de mayor oportunidad para la inversión industrial. Pues fue precisamente la industria más importante del país la que tuvo que enfrentar un fenómeno de importación que preocupó a todo el sector industrial: La importación de tejidos japoneses. G. Salinas Cossío, escribió para la Sociedad Nacional de Industrias un artículo titulado “La infiltración japonesa”. En él, deja notar la preocupación de la Sociedad frente al problema:

“No tiene el Perú, problema, ni más grave, ni más apremiante, ni que afecte más a fondo su constitución, su desarrollo y su independencia económica, que la infiltración japonesa, sabiamente preparada, por uno de los pueblos más previsores de la tierra, metódicamente dosificada para evitar resistencias bruscas

y perturbadoras, y favorecidas por la inconsciencia que del peligro han revelado, por mucho tiempo, los particulares y los poderes públicos”. (Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 10, p. 405).

Este autor fundamenta su escrito en el acaparamiento que ha tenido el elemento japonés en la economía nacional. Menciona que, para 1934, en el pequeño comercio y la pequeña industria, el predominio japonés se hacía notar fácilmente ya que de los 8. 000 establecimientos que existían en Lima en 1931, el 70% estaban en manos de extranjeros, y de los cuales, el 40% era japonés. Además, argumenta que en Lima y Callao para 1931, de los 30, 049 extranjeros que habían, 9, 782 eran japoneses, o sea, un 30% aproximadamente⁴⁴.

Sumado a ello, dicho autor afirma que no sólo a nivel urbano el ingreso japonés se consolidaba. A pesar de que no tener datos estadísticos suficientes, indica que la colonia japonesa controla más de 15% de la producción total de algodón, y su mayor incidencia está en algunos valles cercanos a Lima, como Chancay, Lurín y Lima, en los que los japoneses controlaban casi el 50% de la cosecha algodонера⁴⁵.

Finalmente, presenta UN completo rechazo al proyecto de establecimiento de un Banco Japonés en Lima, ya que “*constituye la culminación del plan invasor*”:

“Un banco japonés vendría a poner a su clientela, japonesa, a cubierto de las restricciones de crédito posible; significaría, además independizar a sus protegidos de toda dependencia de la organización económica del país, y equivaldría, en plena plaza sitiada, a establecer un arsenal para abastecer a los

⁴⁴ Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 10, p. 409.

⁴⁵ Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 10, p. 410.

ocupantes”. (Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 10, p. 408).

Este autor nos muestra el rechazo que existía a la competencia japonesa, un rechazo que puede combinarse con algunas actitudes xenófobas hacia migrantes asiáticos que se proyectaban en el estado, desplegando argumentos racistas y xenófobos en el partido del mismo gobierno⁴⁶. Y en realidad, el autor que mencionamos, Salinas Cossío, también habla de las potencias anteriores a las que estuvimos supeditadas, pero sin que alguna de ellas nos perjudicara, o perjudicara tanto como la el elemento japonés:

“El Perú ha conocido, en otras épocas, la hegemonía de diversas influencias extranjeras. Hasta fines del siglo XIX, la hegemonía comercial de Inglaterra, sin desplazamientos ni absorciones parasitarias, fomentó la industria, el comercio y la agricultura nacional, hasta el punto de que puede afirmarse que su progreso se debió casi exclusivamente al apoyo de la banca y del comercio británico. También hemos conocido la hegemonía yanqui, igualmente creadora y explotadora de riquezas improductivas anteriormente, o sólo aprovechadas a medias. Antes de la inmigración japonesa, la colonia italiana era, en el Perú, la más numerosa y económicamente la más fuerte; pero creemos inútil hacer comparaciones entre la asimilación inmediata hasta el punto de la confusión producida en todos los momentos de la vida nacional entre peruanos e italianos definitivamente establecidos en nuestro país, y la impermeabilidad japonesa, fruto de un determinismo insalvable”. (Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 10, p. 407).

Además de la significativa información de Salinas Cossío, el texto de Alejandro

⁴⁶ Molinari, 2006, p. 224.

Desmaison, “El sistema de contingentes en el comercio internacional”, publicado en 1935, muestra una estadística más elaborada del impacto del comercio japonés en el país. Este autor presenta la balanza comercial con el Japón y su estado desfavorable que podemos ver en el cuadro 11.

Se puede observar que entre 1929 y 1932 la exportación hacia el Japón es bastante minúscula frente a lo que se importaba del país nipón. A partir de 1933, las exportaciones aumentan significativamente, pasando de 37 mil soles a casi un millón, mientras que las importaciones pasan de casi un millón 300 mil a casi 5 millones 300 mil soles. Para 1934, las exportaciones rodean los 5 millones y las importaciones 10 millones.

CUADRO 11

Intercambio comercial del Perú con Japón, 1929-1934 (en soles)

Año	Exportación	Importación	Diferencia	% del comercio total
1929	99, 570	2, 356, 020	-2, 256, 450	0.467
1930	2, 733	2, 361, 718	-2, 358, 985	0.620
1931	21, 469	1, 654, 906	-1, 633, 437	0.559
1932	37, 387	1, 259, 718	-1, 222, 331	0.509
1933	999, 190	5, 277, 369	-4, 278, 179	1.722
1934	5, 084, 536	10, 225, 602	-5, 141, 066	3.214

Fuente: Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional*, 1935, p. 80.

El flujo comercial con Japón se dinamizó con la estabilización económica post crisis que inicia en 1933, por ello que el problema de la importación japonesa comenzó preocupar significativamente en 1934.

En el caso puntual del algodón, que era la industria afectada por las importaciones

japonesas, es precisamente a través de la Sección Algodones de las importaciones de procedencia japonesa de donde Alejandro Desmaison elabora detalladamente los tipos de importaciones de algodón que llegaban desde el Japón. El cuadro 12 nos deja visualizarlo. Desmaison, describiéndonos estos tejidos, comentaba que *“aun cuando su resistencia es inferior (en razón, especialmente; de materia prima menos fuerte y seleccionada) gozan, en cambio, del atractivo de una vistosa presentación”*⁴⁷.

Similar a las importaciones en general, las importaciones de tejidos de algodón encuentran un crecimiento significativo a partir de 1933, con una economía peruana en pronta recuperación.

CUADRO 12

Importación de procedencia Japonesa por tipos, 1929-1934 (valor comercial en soles)

Año	Desmotado y preparado	Hilados	Tejidos y Pasamanería	Confecciones	Totales
1929	-	1, 320	481, 090	600, 590	1, 083, 000
1930	2	4, 381	593, 020	622, 203	1, 219, 606
1931	-	2, 134	398, 519	361, 991	762, 644
1932	-	4, 458	311, 192	371, 828	687, 478
1933	8	5, 707	685, 909	1, 054, 200	1, 745, 824
1934	-	37, 299	3, 532, 208	2, 864, 192	6, 433, 699

Fuente: Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional*, 1935, p. 87.

Pero es precisamente la industria textil la de mayor preocupación frente a este fenómeno. Además de ser la industria de mayor atractivo para la inversión, como se

⁴⁷ Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional* (1935), p. 87.

demostró en el anterior capítulo, Desmaison nos da mayor acercamiento a esta industria:

“Las fábricas son las siguientes: “Inca”, “El Progreso”, “Vitarte”, “La Victoria”, “San Jacinto”, “La Unión” y “La Bellota”, en Lima; “La Industrial”, en Arequipa; “Huáscar”, en Cuzco; “Malatesta”, en Ica; y “Manufactura Italiana”, en Sullana... En conjunto representan un capital de más de S/. 40, 000, 000. Dan ocupación a más de 4.000 obreros, con un promedio de ganancia horaria e S/. 0.51 (cincuentiún centavos), equivalente a 0.37 francos suizos, en que se calcula la de Italia y Polonia... Cuenta con alrededor de 4000 telares y 100000 husos... Su capacidad productiva anual puede estimarse en 800,000 piezas de yardas cada una, con un valor de 1, 000,000 de soles...”. (Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional*, 1935, pp. 85-86.).

Desmaison concluye la descripción manifestando las grandes posibilidades que tiene esta industria en el país, posibilidades que las importaciones japonesas de textiles de algodón estaban disminuyendo:

“Esta industria posee, en el Perú, posibilidades magníficas: materia prima de primera clase, obreros aptos, empresarios capaces, capitales ávidos de inversión, y un mercado de consumo que, aún en 1934, importó cerca de 20, 000, 000 de soles en algodón manufacturado.” (Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional*, 1935, p. 86.)

Frente a esa realidad, Desmaison presenta la repercusión de las importaciones japonesas en la industria de algodón, mostrando la menor demanda ante las fábricas en el cuadro

13.

CUADRO 13

Capacidad de producción y pedidos recibidos en las grandes fábricas de textiles de algodón, 1932-1935 (en unidad-pieza de 40 yardas).

Primer Trimestre del año	Capacidad de Producción	Pedidos recibidos
1932	216, 225	231, 036
1934	263, 652	246, 637
1935	290, 598	193, 915

Fuente: Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional*, 1935, p.

88.

Este cuadro nos advierte que mientras la producción de textiles va en aumento, la demanda disminuye. De seguir en dicho ritmo, la sobreproducción y el estancamiento serían las consecuencias inmediatas. Frente a la realidad de la industria textil del Perú, el comienzo de una gestión en defensa de esta industria sería enmarcada dentro del impulso logrado por la Sociedad Nacional de Industrias, quienes toman las riendas del proceso. Como Alejandro Desmaison menciona, “*El ensombrecimiento de su por venir, no puede ser indiferente a nadie. Hubo, pues, que pensar en la defensa de la industria nacional de tejidos de algodón*”⁴⁸.

Como pudimos constatar en las estadísticas presentadas, ya para 1933, la avalancha japonesa realizaba su ingreso significativo. Y es precisamente frente a este fenómeno que en enero de 1934, las fábricas de textiles exponen la situación a la Sociedad Nacional de Industrias. Esta iniciativa tuvo una acogida inmediata, siendo el comité textil de la Sociedad, a cargo de industriales y obreros, los que fomentaran las gestiones

⁴⁸ Desmaison, 1935, p. 89.

pertinentes.⁴⁹ En su revista institucional, la Sociedad menciona que el comité textil:

“...cree que la cooperación decidida que la Nación les presta, favorecerá la solución de este conflicto que por el trabajo y riqueza que representan, no solo compromete nuestra estabilidad económica, sino su independencia política”.
(Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 1, p. 19).

Las gestiones de la Sociedad, a través del comité textil, recorren dos vías. La primera es la denuncia del Tratado de Comercio con el Japón. Este tratado, firmado en 1924, se había ratificado hacia 1930. A pesar que el tratado contiene la cláusula para la nación más favorecida, tiene la especial salvedad de que encierra las razones tan igual que cualquier país europeo o de América del Norte. De esta manera, oficialmente con fecha 31 de agosto de 1934, se pide al Supremo Gobierno denuncie el “Tratado de Amistad, Comercio y Navegación” con el Imperio Japonés⁵⁰. Las gestiones fueron fructíferas, y en octubre del mismo año, El Ministerio de Relaciones Exteriores anunció el desahucio del Tratado⁵¹. Se tuvo como plazo un año para que dejara de regir, por lo que en octubre de 1935, se materializaba la gestión⁵². La primera vía se había logrado.

La otra vía fue la petición de elevar las partidas de la Tarifa de Derechos de Importación correspondiente a la Sección Algodones. La petición fue realizada con fecha 13 de Julio de 1934, en la cual la Sociedad argumentaba que:

“Como se trata de la principal industria manufacturera nacional, que elabora

⁴⁹ “Industria Peruana”, 1934, Vol. IV, nro. 1, p. 19. Véase también en: “Industria Peruana”, 1935, Vol. V, nro. 5, p. 187.

⁵⁰ Desmaison, 1935, p. 90.

⁵¹ Industria peruana, 1934, Vol. IV, nro. 10, p. 405.

⁵² Desmaison, 1935, p. 90.

materia prima que se produce en el país y da trabajo a muchos miles de empleados y obreros, no he vacilado en recurrir a su Despacho, en demanda de las medidas proteccionistas que se opongan eficazmente a la invasión de los competidores, cuyo amparo lo constituyen los ínfimos jornales que se pagan en el Japón, la depreciación de la moneda de ese país y la decidida cooperación que les dispensa su Gobierno... La medida más inmediata sería elevar las tarifas arancelarias, aumentando en una proporción adecuada las partidas nos. 25, 26, 30, 32, 39, 40, 51 y 52, que son las de más bajo límite en relación con la calidad y la cantidad de los artículos que comprenden”. (Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 12, pp. 495-496.)

Ante este pedido, el 21 de mismo mes el gobierno nombra una Comisión para evaluar dicho pedido. Esta comisión la integran dos representantes del gobierno, Benjamín Avilés, Intendente General de Hacienda y Felipe Derteano, Ex Superintendente General de Aduanas; un delegado de la Cámara de Comercio de Lima, Walter Justus; un representante de la Sociedad Nacional de Industrias, George Bertie, quien era el vigente presidente del Comité Textil; finalmente, actuaría como secretario, el jefe de la Sección Industrias del Ministerio de Fomento, Tomás Manrique⁵³.

Dicha comisión, presenta su informe el 18 de setiembre, mostrándose favorable ante la petición. La comisión coincide con la elevación de tarifas que esta gestionando el cuerpo consultivo de aranceles, ampliándolo a géneros estampados y, además, sugieren que *“las tasas proyectadas por el Cuerpo Consultivo debe ponerse en vigor sin esperar*

⁵³ Desmaison, 1935, p. 91. Véase también en: Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 11, p. 462.

la aprobación de la nueva Tarifa”⁵⁴. Sin embargo, dicha sugerencia de acelerar el proceso son frenadas por una situación especial, ya que cualquier modificación arancelaria antes de la aprobación de la tarifa, dificultaría la preparación de convenios que se están gestionando con Gran Bretaña, Chile, Francia, etc⁵⁵. Con ello, esta segunda vía quedaba desvirtuada.

Frente dicha situación, y sabiendo que el sólo desahucio de Tratado con Japón no era medida suficiente para enfrentar la crisis que se estaba generando en la industria textil, se recurrió a una propuesta novedosa. El 29 de noviembre de 1934, se convoca a industriales manufacturero de tejidos, representantes de la industria fabril en general y a personas interesadas en los problemas económicos del país; a una reunión en la Sociedad Nacional de Industrias. El Presidente del Comité Textil, George Bertie, presento el objetivo de la reunión *“sometiendo a la consideración de los presentes la medida que, a su juicio y con el carácter de urgente, debería proponerse al Supremo Gobierno, en defensa de nuestra industria textil seriamente afectada con la competencia japonesa”*⁵⁶.

Luego de presentar un sustento estadístico (el cual las fuentes no incluyen), propuso recomendar al Gobierno un plan de “cuotas de importación”. Dicha propuesta es completada el 10 de diciembre, en una posterior reunión, para ser llevada ante las gestiones públicas⁵⁷. Alejandro Desmaison resume la esencia de la propuesta de la

⁵⁴ Véase informe completo en: Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 11, p. 462. Un breve resumen se encuentra en: Desmaison, 1935, p. 91.

⁵⁵ Desmaison, 1935, p. 91.

⁵⁶ Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 12, p. 527.

⁵⁷ Industria Peruana, 1934, Vol. IV, nro. 12, p. 527. Véase también en: ⁵⁷ Desmaison, 1935, p. 92.

siguiente manera:

“Cada país que vende al Perú manufacturas de algodón, sólo podrá hacerlo en cantidad proporcional al algodón (materia prima) que nos haya comprado durante el penúltimo año. La determinación de este año está en función de la fecha de aparición del “Anuario del Comercio Exterior del Perú”. Se persigue una razonable compensación: quien quiera vendernos tejidos de algodón, habrá de comprarnos la materia prima”. (Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional*, 1935, p. 92)

Efectivamente, la propuesta se fundamentaba en la búsqueda de una balanza comercial favorable en general, lo que repercutirá en la restricción de las importaciones niponas. Además, era también un intento de conciliar con los grandes intereses comerciales del país. El escenario para proponer el sistema de cuotas no solo era propicio por el impacto a las fábricas de algodón peruana, sino también para el comercio europeo, específicamente el británico. Los textiles japoneses, no sólo desplazaban la industria del mercado local, sino también algunos tejidos de otros países, siendo el más grave, el de Gran Bretaña. Viene a ser el más grave debido al cambio de política comercial en la que esta orientándose dicho país a partir de la Conferencia de Ottawa, y que se apoya en varios postulados, siendo el más importante el que menciona que los “*Tratados bilaterales de comercio con naciones extranjeras, sobre la base de “compra al que te compra”*”⁵⁸.

Con esta orientación, Gran Bretaña está negociando tratados con países que le venden materia prima a cambio de asegurar las manufacturas británicas en dichos países. Por

⁵⁸ Desmaison, 1935, p. 83.

consecuencia, si las importaciones inglesas disminuyen, las exportaciones que realizamos a dicho país, se reducirán: *“La urgencia de asegurar mercado para los tejidos ingleses de algodón es incuestionable. La no consideración de esta materia podría engendrar dificultades en la colocación de nuestro azúcar, cuyo mercado se reduce cada vez más.”*⁵⁹ Esta razón le daba un argumento importante al plan de cuotas. La importancia del comercio inglés en nuestra economía era fundamental. El cuadro 14 nos ayuda a observarlo:

CUADRO 14

Intercambio comercial con Gran Bretaña, 1929-1934 (en soles)

Año	Exportación	Importación	Diferencia	% del comercio total
1929	41, 405, 470	28, 456, 140	12, 949, 330	17.119
1930	44, 705, 956	23, 082, 577	21, 623, 379	17, 774
1931	42, 376, 150	14, 466, 150	27, 910, 000	18.945
1932	64, 377, 989	13, 196, 195	51, 181, 794	30. 467
1933	93, 138, 493	18, 662, 779	74, 475, 714	30.680
1934	103, 232, 697	29, 579, 781	73, 652, 916	27.882

Desmaison, *El sistema de contingentes en el comercio internacional*, 1935, p. 81.

Además de tener una balanza comercial a favor, la importancia del comercio con Gran Bretaña en nuestro comercio total va del 15% al 30% en los años referidos, muestra que sería una gran preocupación para la economía nacional, verse afectado por dejar de consumir sus productos, y por extensión, frente a la nueva política Inglesa, dejar de venderle las cantidades importantes que se muestran en el cuadro. Además, recordando el apartado 1, la industria estaba ligada a otros sectores, de manera que la medida implicaba beneficios a grupos económicos con mayor alcance, en tanto generaría

⁵⁹ *Ibíd.*, p. 84.

mejores condiciones para la industria y a la exportación.

De esta manera, con la implantación de sistema de cuotas, Gran Bretaña se beneficiaría ya que compra el 68% de nuestro algodón, mientras Japón, quedaría en gran desventaja, ya que las compras de nuestro algodón representan sólo el 1.5%⁶⁰, con lo cuál, el objetivo de reducir las importaciones japonesas se lograba.

La propuesta de la sociedad fue recibida por el ejecutivo, el cual, con fecha 28 de febrero de 1935, nombra una comisión para estudiar el problema. La comisión tenía como director a Fernando Tola, y entre los miembros, como representante de la Sociedad Nacional de Industrias, estaba el mismo Presidente de la Institución, Augusto Maurer⁶¹.

Durante las gestiones del pedido, hubo algunas reacciones de otras instituciones. Una de ellas fue la Sociedad Empleados de Comercio, ofrecieron su apoyo mediante el préstamo de los servicios de su fiscal, Santiago Santillana, personaje facultado para el tema⁶². También la Asociación de Importadores de Automóviles estaba muy preocupada por el tema, solicitando que la Sociedad organice una Conferencia para estudiar el tema de la competencia japonesa⁶³.

El trabajo de la comisión de estudio de cuotas no demoró mucho, y bajo el Decreto de 10 de mayo de 1935, se establece el régimen de cuotas de importación de artículos

⁶⁰ Desmaison, 1935, p. 93.

⁶¹ Ibídem, p. 95.

⁶² Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.1, p. 39.

⁶³ Ibídem, p. 43.

manufacturados de algodón⁶⁴. Dentro de las consideraciones es notoria la preocupación por la situación de la industria de tejidos de algodón ya que *“una aguda crisis motivada por la importación en vasta escala de telas extranjeras... ha invadido el mercado del país desalojando al similar peruano.”* Sumado a ello, las repercusiones que generaría para el país están definidas también:

“Que de continuar esas importaciones en aumento se vería seriamente afectada aquella industria, pues traería como consecuencia la paralización completa de las fábricas nacionales y la desocupación de numeroso personal que utilizan, con grave perjuicio para la economía nacional”. (Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, p. 188).

Queda también establecido en el decreto, que se tomará como base para fijar las cuotas el año 1929, ya que se admite que fue un año normal, sin que los avatares de la crisis desvirtúen el desempeño del comercio. De esta manera, se establece las cuotas con una duración de seis meses, a partir del 1 de junio de 1935, con un límite importación de 2, 458, 209 Kilos Brutos (K.B.), y que serán repartidos entre diversos países de acuerdo a lo que observaremos en el cuadro 15⁶⁵.

A pesar de que comparado con algunos países como Alemania, Bélgica, los países sudamericanos, y otros, Japón no está tan rezagado; frente a las ponencias como Gran Bretaña, Estados Unidos o la misma Italia, tiene una cuota bastante reducida. Su capacidad para importar textiles de algodón estaba siendo reducido significativamente frente a otras importaciones.

⁶⁴ Véase decreto completo en: Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, pp. 187-189. Véase resumen de decreto en: Desmaison, 1935, pp. 95-96.

⁶⁵ Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, p. 188.

CUADRO 15

Cuotas para la importación de artículos manufacturados de algodón por países.

País	Cantidad en kilos brutos
Alemania	176, 680
Bélgica	154, 545
Brasil	3, 590
Colombia	3
Chile	241
China	66
España	68.472
Estados Unidos	476, 804
Francia	51, 471
Gran Bretaña	845, 387
Holanda	7, 974
Hong Kong	20, 390
Italia	448, 190
Japón	204, 238
Panamá	158

Fuente: Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, p. 188.

Para la efectiva aplicación de sistema de cuotas, la Superintendencia General de Aduanas seria la Institución que velaría por el cumplimiento del decreto. Finalmente, a sanción de ser suprimidas las cuotas por el mismo Ejecutivo, quedaría prohibida la elevación de los precios por parte de los fabricantes de tejidos nacionales mientras subsista el régimen de cuotas⁶⁶.

Para complementar el decreto, se estableció el 25 de Junio del mismo año “*un registro de cuentas corrientes por países y por importadores, con el objeto de controlar las manufacturas*”⁶⁷. Además, se les pidió a los cónsules del Perú en el extranjero “*abrir registros especiales para llevar el cómputo de las factures consulares que amparen los*

⁶⁶ Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, p. 188.

⁶⁷ Industria Peruana, 1935, Vol. VII, nro.7, p. 280..

productos manufacturados de algodón comprendidos en el mismo decreto”⁶⁸. Mientras que los importadores deberían pedir licencia para las importaciones, elevando los pedidos al administrador de las Aduanas, los mismos que la remitirán a la Superintendencia General de Aduanas, para ser luego derivados a la Dirección General de Hacienda, quienes se encargaran de realizar las investigaciones respectivas para poder entregar el permiso⁶⁹.

De esta manera, el sistema de cuotas estaba establecido y, con ello, la Sociedad Nacional de Industrias logró establecer un sistema que lograba el asegurar su posición en el mercado nativo. Al decretarse el sistema de cuotas, la Sociedad se pronunciaba como la entidad que intervino en el caso y se sustentaba sobre la convicción de presentar a la industria como fuente de progreso nacional:

“La Sociedad Nacional de Industrias, ha intervenido en este caso, con absoluta elevación de miras y de acuerdo con sus firmes convicciones sobre el importante factor de progreso que significan, para el país, sus industrias de transformación”.

(Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, p. 188.).

El establecimiento de las cuotas generó críticas a favor y en contra. El diario “El Comercio”, fue uno de los primeros en comentar el establecimiento, mostrándose preocupado frente a los fundamentos estadísticos de la medida. La Sociedad Nacional de Industrias, replicó rápidamente, mencionando que, lo escrito en el diario “*nos ofrece la oportunidad de hacer algunas anotaciones, que esperamos contribuya a un mejor*

⁶⁸ Loc. Cit.

⁶⁹ Loc. Cit.

conocimiento de las especiales circunstancias que justifican el referido decreto...”⁷⁰.

Además del sustento estadístico que presentó la Sociedad en dicha réplica, sustento ya presentado páginas atrás, también sumó un nuevo argumento, afirmando que el fenómeno de limitar la competencia japonesa no era sólo algo local, sino que era un fenómeno regional y hasta mundial, ya que “*once naciones latino-americanas habían actuado con el propósito de obstaculizar las importaciones niponas...*”⁷¹ Sobre esto, la Sociedad afirma que:

“Significa esto que el problema no es exclusivo del Perú. Acusa más bien, contornos de fenómeno mundial, a cuyos efectos no puede sustraerse un pueblo joven como el nuestro, en el que, por la misma razón, la manufactura se encuentra en pleno proceso de desarrollo”. (Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, p. 190.)

Este argumento es el mismo que postula Alejandro Desmaison en un artículo publicado en la Revista de la Sociedad, donde concluye que si las medidas tomadas por grandes países industriales se dirigen a frenar la competencia japonesa, en el caso del Perú debe tener mayor asidero dado nuestro estado inicial en materia manufacturera:

“No se olvide que la arrolladora industria japonesa vendió tejidos en Manchester, lámparas eléctricas en Estados Unidos, relojes en Suiza, bicicletas en Holanda, etc. Todos estos países defendieron sus industrias. Gran Bretaña se aseguró en la Conferencia Imperial de Ottawa. Estados Unidos Logró que el grupo Japón limitara sus exportaciones, ante la amenaza del establecimiento de

⁷⁰ Industria Peruana, 1935, Vol. V, nro.5, p. 190.

⁷¹ Loc. Cit.

contingentes. Suiza, Holanda, y la mayor parte de las naciones han adoptado medidas enérgicas. Si industrias centenarias y universalmente acreditadas han requerido la protección del Estado ¿qué impide a la naciente manufactura peruana imitarlas?”. (Industria Peruana, 1935, Vol. 5, nro. 5, p. 208).

Al contrario del diario “El Comercio”, el diario “La Prensa” apoyo el sistema de cuotas, presentando nuevamente las estadísticas que propagaba la Sociedad Nacional de Industrias. En dicho pronunciamiento a favor, éste diario volvió a argumentar al igual que la Sociedad, mencionando que el fenómeno cobra mayor relevancia si observamos que es un evento de escala internacional:

“El solo hecho citado, el de que gran número de países no haya encontrado otro medio de contener la invasión ruinosa de mercaderías japonesas, ofrecidas a vil precio, que el señalamiento de cuotas de importación, es prueba evidente en favor del sistema, dado que a idénticos o semejantes problemas tienen que corresponder soluciones muy poco diferentes”. (Industria Peruana, 1935, Vol. 11, nro. 11, p. 449).

No solo los diarios reaccionaron ante el sistema de cuotas, también algunas instituciones entendidas en el tema. Por ejemplo, la Cámara de Comercio del Cuzco expresó su *conformidad con el sistema de cuotas*⁷². Pero también hubo comentarios en desacuerdo. En octubre del año 1935, algunas firmas importadoras importantes dirigían una carta a la Cámara de Comercio de Lima, mostrando su descontento con el sistema de cuotas. La Sociedad volvió a replicar sobre el pronunciamiento, argumentando la importancia del tema para el Estado, importancia que estaba por encima de otros intereses:

⁷² Industria Peruana, 1935, Vol. 11, nro. 11, p. 450.

“Cuando el Estado acude en defensa de los intereses nacionales, reconociendo la prevalencia de éstos, por su raigambre social, sobre otros que, aunque muy dignos de respeto, no tienen la misma trascendencia; es natural que se produzcan incomodidades, ya que, en lo humano, es muy difícil la perfección”. (Industria Peruana, 1935, Vol. 10, nro. 10, p. 405).

Pero la réplica más importante que realizó la Sociedad, en donde se exployó en sus explicaciones de manera más extensa, fue la que realizó ante el Ministro de Relaciones Exteriores, firmada por el mismo presidente de la Institución, Augusto Maurer. Hacia setiembre de 1935, la Sociedad tiene conocimiento de un informe elevado el 14 de junio por el encargado de Negocios del Perú en el Japón, donde se critica el sistema de cuotas. La réplica de la Sociedad pasó por que dicho informe comparaba la estadística del último trimestre de 1933 con el primero de 1934. La Sociedad inmediatamente postuló que para “*determinar las verdaderas condiciones del comercio entre dos países, considero elemental referirse, por lo menos, a las cifras de un año*”⁷³. De esta manera, las cifras quedan como en los cuadros estadísticos observados páginas arriba, en donde la importación japonesa giraba alrededor de los 10 millones de soles, mientras la exportación era aproximadamente de 5 millones de soles. No como el trimestre último que presentó el encargado de Negocios del Perú en el Japón, donde las importaciones y las exportaciones bordeaban casi por igual los 3 millones de soles.

Además de este sustento estadístico también se hizo referencia a las facilidades de la industria japonesa frente a la industria peruana:

“Cuenta con el decidido apoyo del Estado, en la forma de subvenciones, utilidad

⁷³ Véase toda la réplica en: Industria Peruana, 1935, Vol. 9, nro. 9, pp. 358-360.

garantizada y subsidios a las compañías de transportes; a lo que hay que agregar el reducido salario que se paga a los obreros. Mientras el obrero peruano gana un promedio de S/. 0.51 por hora, el japonés, sólo recibe S/. 0.12”. (Industria Peruana, 1935, Vol. 9, nro. 9, p. 359)

Y nuevamente el argumento del fenómeno internacional del freno a las importaciones japonesas volvió aparecer, donde Augusto Maurer afirma que:

“Tengo a la vista una relación de veinticuatro países que han adoptado restricciones protectivas de sus industrias fábriles. La mayor parte, en forma de contingentes. La mayor parte, en forma de contingentes. A ellas cabe agregar la resolución de limitar las importaciones japonesas, tomada por el Ministerio de Hacienda de Chile... También Estados Unidos, que, por ser productos de algodón, ofrece caso semejante al Perú, acordó, últimamente, establecer contingentes para la importación de tejidos japoneses”. (Industria Peruana, 1935, Vol. 9, nro. 9, pp. 359-360).

Finalmente, uno de los argumentos por los que la sociedad nacional de industrias apoyo la legitimidad de sus pedidos constantemente fue la del probable desempleo a causa de que la industria encuentre condiciones adversas a su crecimiento. En el punto 1.2 observamos cómo la industria había sido capaz de captar mucha de la población desocupada tras la crisis de 1929. Por ello, no se dudaba en invocar este problema para darle mayor fuerza a los pedidos de la Sociedad:

“... forzada a restringir su producción, la manufactura nacional, tendría que reducir el número de obreros; ocurriendo entonces el sensible fenómeno de la desocupación, con sus inevitables proyecciones de carácter social... Ningún

beneficio reportaría la producción de artículos baratos, si se anula las posibilidades adquisitivas de la clase trabajadora”. (Industria Peruana, 1935, Vol. 9, nro. 9, p. 360).

Culminado el mes de noviembre de 1935, se prorrogó los efectos del sistema de cuotas por decreto de 30 de noviembre. Sin embargo, para finales de año, la cuestión de la vigencia para el siguiente año se analizaba. La Sociedad Nacional de Industrias explicaba que si se limitó el algodón manufacturado a todos los países fue porque aún se encontraba vigente el Tratado de Comercio peruano-japonés. Sin embargo, al llegar a su fin el tratado en octubre, se pudo tratar el tema de manera más específica a Japón⁷⁴. Reducir la limitación sólo a la cuestión japonesa nos acerca mucho más a las concepciones de proteccionismo que tenían los industriales. De forma contundente la Sociedad Nacional de Industria argumentaba:

“Es necesario precisar, una vez más, que la industria nacional de tejidos de algodón nunca fue afectada, ni lo es, por las importaciones de Europa y de los Estados Unidos. Más bien, encontró en ellas estímulo y acicate para lograr la superación que hoy advertimos con íntima complacencia”. (Industria Peruana, 1936, Vol. 1, nro. 1, p. 7.)

De esta manera, el gobierno preparó un nuevo decreto, el de 30 de diciembre de 1935⁷⁵. En sus consideraciones menciona que *“el deber en que se halla el Estado de prestar su decidida protección a la industria nacional, no permite, por ahora, abandonar totalmente ese sistema.”* Mientras *“que no ha sido posible llegar a un acuerdo directo*

⁷⁴ Industria Peruana, 1936, Vol. 1, nro. 1, p. 7.

⁷⁵ Véase en Decreto completo en: Industria Peruana, 1936, Vol. 1, nro. 1, pp. 7-8.

con el Gobierno del Japón y que mientras se llega a tal acuerdo es indispensable continuar sujetando a una cuota las importaciones de algodón procedentes del Japón.” Con dicho sustento, se decreta dejar sin efectos los artículos de 10 de mayo y 30 de noviembre, para implementar una cuota de 612, 714 kilos bruto para todo el año de 1936, que equivale a la cuota anterior con un aumento del 50%⁷⁶.

De esta manera, el gobierno vuelve a corresponder al pedido de los industriales a través de La Sociedad Nacional de Industrias, por lo que esta entidad mencionaba sobre el decreto que:

“... responde, con toda exactitud a las conveniencias nacionales vistas con el patriótico y lógico criterio de no permitir que, el artículo similar extranjero producido en condiciones que escapan a las posibilidades fabriles de todos los pueblos, con la sola excepción del Japón, trastorne el desarrollo y acelerado progreso de una manufactura esencialmente peruana de la que derivan valiosos factores de beneficio y aprovechamiento colectivos”. (Industria Peruana, 1936, Vol. 1, nro. 1, p. 7.)

Dicho Decreto será complementado por una resolución de 25 de enero de 1936⁷⁷, por la que se establece que la cuota fijada será prorrateada por aduanas de acuerdo a los porcentajes de importación del año 1934, de manera que quedarían establecidas en los puertos de la siguiente manera:

⁷⁶ Decreto de 30 de diciembre de 1935, artículo 2. Véase en: Industria Peruana, 1936, Vol. 1, nro. 1, p. 8.

⁷⁷ Véase Resolución completa en: Industria Peruana, 1936, Vol. 3, nro. 3, pp. 122-123.

CUADRO 16

Distribución del ingreso de artículos de algodón de procedencia japonesa en los puertos del Perú, 1936.

Aduanas	Porcentaje	Kilos
Callao	78.08	478,407.10
Talara	0.01	61.27
Paita	3.07	18,810.32
Pimentel-Eten	4.61	28,246.12
Pacasmayo	1.92	11,764.11
Salaverry	0.66	4,043.91
Chimbote-Ilo-Puno	0.55	3,369.93
Pisco	1.60	9,803.42
Mollendo	8.66	53,061.03
Tacna	0.17	1,041.61
Oficina de Correos	0.67	4,105.18

Fuente: Industria Peruana, 1936, Vol. 3, nro. 3, pp. 122-123.

Con el establecimiento de estos porcentajes, aquellos comerciantes que deseen importar textiles japoneses, deberán presentar sus pedidos a la Superintendencia General de Aduanas, quienes evaluarán cada caso según corresponda⁷⁸.

Durante el año 1936 rigió dicho decreto. Sin embargo, para el año 1937, el tema quedó en suspenso, hasta que el 21 de octubre de 1937, por oficio del Ministerio de Relaciones Exteriores No. 43, se prorrogó la limitación de importación japonesa hasta el 31 de diciembre de 1938. Esta vez la restricción fue de 850,000 kilos bruto, ampliándose la capacidad de importación con respecto al establecido en el año 1936⁷⁹.

Lo que llama la atención es que hasta el decreto que establecía la vigencia de la

⁷⁸ Sobre las reglas de estos pedidos, véase Resolución de 25 de enero de 1936, artículo 6, en: Industria Peruana, 1936, Vol. 3, nro. 3, p. 123.

⁷⁹ Véase oficio en: Industria Peruana, 1937, Vol. 11, nro. 11, p. 597.

limitación a las importaciones japonesas en 1936, las reacciones de los industriales fueron múltiples y buscaban defender estas concesiones con diversos argumentos. Sin embargo para los años de 1937 y 1938, la revista institucional comentaba el tema solo en las memorias del directorio, como en la memoria de 1938, donde se mencionaba solo que “*conviene la continuación del sistema*”⁸⁰. Esto tiene sentido con las medidas que se dan en 1938, cuando el gobierno implementa medidas para evitar una sobreproducción. Mediante la ley 8677⁸¹ el gobierno prohíbe por un año la importación de telares, urdidora, tramadora, y máquinas de tejer en general, bajo el argumento que el país tiene mayor número de telares del que requiere la satisfacción del consumo interno y de su exportación, y que de no poner freno:

“...tendría el efecto de aumentar su exceso actual y de originar males económicos permanentes, cuya primera consecuencia sería la desocupación... la industria textil es la actividad manufacturera más ampliamente desarrollada en el país y que de ella depende gran número de obreros a quienes es deber del Estado proteger con medidas que tiendan a asegurar la continuidad de sus trabajos y el bienestar de sus familias”. (Ley N° 8677, Archivo Digital de la Legislación en el Perú).

Sobre esta ley, para junio de 1939, se ampliará sus efectos por dos años más con la ley N° 8900⁸². Estas medidas precisamente frenarían una sobreproducción de la industria, que a pesar de las facilidades concedidas por el ejecutivo y el legislativo en materia proteccionista, no pudo desarrollarse de la manera esperada. Por ello, el gobierno,

⁸⁰ Industria Peruana, 1939, Vol. 2, nro. 2, p. 40.

⁸¹ Véase en: Archivo Digital de la Legislación en el Perú (en adelante ADLP).

⁸² ADLP.

respondiendo al problema de la estabilidad laboral más que a un impulso industrialista, desplegó medidas que intenten evitar mayor desocupación y descontento social. De esta manera se concuerda con la afirmación de Thorp y Bertram frente a la desaceleración del desarrollo industrial frente al poco impulso de la demanda interna⁸³.

El desarrollo industrial de la década se desaceleró hacia el final. Sin embargo se afirma que esta desaceleración no pasa por una incapacidad de los industriales por pedir concesiones proteccionistas. Al contrario, en las que ellos propusieron medidas contundentes, el gobierno las acogió y las implementó, como es el caso de la invasión japonesa. Pero cuando hubo casos en los que había posiciones encontradas en el mismo seno industrial, precisamente las medidas salían tímidamente proteccionista, ya que la posición dentro de los industriales no era firme.

Esa así como el gobierno, más que en una posición pro industrial, sino en la búsqueda de enfrentar con mayores armas las crisis de 1929, ve con gran oportunidad las propuestas industriales. Y viceversa, la Sociedad Nacional de Industrias como organización, aprovechó la oportunidad para alterar el marco institucional vigente⁸⁴. Así como en la reforma arancelaria, los industriales se ubicaron en posiciones encontradas, frente a la importación japonesa, sí fue objeto de oportunidad para cambiar su situación.

Pero para los mismos industriales, el tema del proteccionismo para el fomento de la industria no era el medular. A pesar de que algunas oportunidades, como la avalancha japonesa, pudieron ser aprovechadas, el marco de su situación era de mayor oportunidad

⁸³ Thorp y Bertram, 1988, pp. 294-296.

⁸⁴ North, 1993, pp. 18-19.

por varios aspectos, en tanto la crisis era una fuente de cambio en los precios⁸⁵. Por ello, la mayor inversión en su negociación⁸⁶ no estuvo entorno al proteccionismo, sino, más bien, frente a dos problemas medulares que ellos identificaban claramente: la falta de un mercado interno y la facilidad de capitales, problemas que son objeto de los siguientes dos capítulos.

⁸⁵ *Ibíd.*, p. 110.

⁸⁶ *Ibíd.*, p. 106.

CAPÍTULO 3: EXPANSIÓN DEL MERCADO INTERNO

3.1 VÍAS DE COMUNICACIÓN Y DESARROLLO URBANO

Baltazar Caravedo en 1976 demostró que durante el gobierno de Benavides el estado incrementó su participación en la economía peruana¹. Teniendo este postulado como base, este autor ha sido quien más ha desarrollado la problemática del mercado interno y la industria para la década en mención, siendo el punto de las vías de comunicación uno de los más importantes al respecto. Se toma como punto de partida estos primeros esbozos, para ingresar nuevamente al mundo de los industriales y contrastarlo con la estadística existente.

Las economías latinoamericanas, luego del crack de 1929, tuvieron como principal impulsor de la recuperación y la inversión al Estado. De acuerdo con Baltazar Caravedo, efectivamente el papel de los estados cobró vital importancia no sólo en Perú, sino también en toda la región. En ese contexto, la expansión de los sistemas de carreteras fue la concreción de esta nueva orientación. En los años 30 el sistema de carreteras se extendió ampliamente, teniendo a Argentina como el país con un aumento impresionante. La idea era que esta expansión generara absorción de la mano de obra desempleada producto de la crisis².

En el caso peruano, durante la década de 1930, se construyeron aproximadamente 6,000

¹ Caravedo, 1976, p. 128. Mencionado también en: Durand, 1995, p. 182.

² Bulmer-Thomas, 1998, 270.

kilómetros de carreteras nuevas, se repararon otras 6,000 y se asfaltaron 1,700. Al final de la década, la red vial nacional tenía una extensión de 25,000 kilómetros³. A pesar de que la mayor relevancia en un inicio consistió en conectar Lima con zonas del interior, la zona sur también se hacía sentir. Entre 1935 y 1940, más del 70% de la ampliación de carreteras se efectuaron en la sierra, de las cuales, el 40% estuvo en Cuzco, Puno y Arequipa. El departamento arequipeño fue el más beneficiado, incrementando en esta década 931 kilómetros de nuevos caminos⁴.

Estas carreteras hacia el interior formaron redes comerciales, conquistando lentamente el capital comercial al mercado interior de país. Francisco Durand menciona que en este ingreso comercial al interior se intercambiaron productos, de manera que el campesino fue asimilando progresivamente el consumo de manufacturas, y estos a su vez abastecían de alimentos a las ciudades⁵.

Complementariamente, es interesante señalar lo mencionado por Caravedo y Vellinga, quienes indican que un factor significativo era que el motivo inicial de la expansión fue geopolítico. Aseguran que tras la guerra con Colombia (1932-1933) y el agravamiento de las relaciones con Ecuador, Lima se preocupó por el desarticulado territorio. Finalmente afirman que existían intereses pro industrial detrás que empujaba la política de conexión del mercado interno⁶.

Y de hecho el problema de las vías de comunicación era tenido muy en cuenta por los

³ Caravedo y Vellinga, 1989, pp. 160-161. Véase también en: Caravedo, 1976, p. 52.

⁴ Caravedo y Vellinga, 1989, pp. 160-161. Véase también en: Caravedo, 1976, pp. 52-53.

⁵ Durand, 1995, p. 182.

⁶ Caravedo y Vellinga, 1989, p. 160.

industriales. Federico Bolaños, editor de la publicación de difusión industrial “La Realidad Industrial” en 1935, mencionaba que uno de los obstáculos para entrar en el camino de la industrialización en el Perú “eran *las dificultades del transporte a causa de la configuración de nuestro territorio*”⁷. En dicho texto, también encontramos la voz autorizada del Ministro de Fomento, Héctor Boza, mencionando la importancia del ensanchamiento del mercado como efecto de impulso industria:

“Industria sin mercado es industria condenada a morir. Los mercados de que disponen la nuestra son reducidos y precisa ensancharlos hasta donde nuestras posibilidades lo permitan. De allí la necesidad de vigorizar nuestra política vial. Abriendo caminos y mejorando y conservando los que tenemos, creamos mercados para la industria y nos aproximamos al ideal de una buena política de industrialización, que es bastarse a sí mismo”. (SNI, 1935, p. 15)

Es más, había críticas hacia los mismos industriales por no aventurarse a impulsar su producción con miras a aprovechar el mercado. Cristóbal de Losada y Puga, miembro del directorio de la Sociedad Nacional de Industrias, afirmaba que el desarrollo industrial estaba subordinado muchas veces a que las fábricas “*no pretendan una capacidad superior y no siquiera igual que al requerimiento total del mercado nacional*”⁸.

Ejemplificando las ventajas de las vías de comunicación, la Sociedad mostraba el caso del camino Paita-Piura. Esta carretera, construida por la Junta Pro-desocupados de Piura, tuvo un costo de 100,000 soles de oro. Pero en el corto tiempo de haberse

⁷ Sociedad nacional de Industrias, 1935, p. 3.

⁸ Sociedad nacional de Industrias, 1935, p. 70.

construido, hacia 1934 (no se indica cuando inició), produjo por derecho de rodaje 240, 000 soles, casi 2 y media veces del dinero invertido en su construcción. Por ello, mencionan que:

“... el caso de Piura revela que el dinero empleado en caminos es una inversión muy remunerativa, aparte de la importancia que tiene, porque impulsando el desenvolvimiento de las regiones que atraviesa, las pone en condiciones de poder contribuir al desenvolvimiento económico del país”. (Industria Peruana, 1934, Vol. 12, nro. 12, p. 509.)

Por ello, la Sociedad hace un llamado a las ventajas que tendría un país articulado para que las zonas alejadas dejen su aislamiento y pueden contribuir con el desarrollo nacional:

“Mientras todo el país no se encuentre vinculado y unido con buenas carreteras, deben postergarse otros gastos suntuarios, pues si esas poblaciones, aparentemente se presentan en situación de progreso, en realidad por su aislamiento no influyen en el desarrollo económico de la Nación y es esto de preferencia, lo que conviene estimular”. (Industria Peruana, 1934, Vol. 12, nro. 12, p. 509.)

Este llamado de atención sobre la falta de comunicación del país, tuvo para algunos autores de la época su respuesta en la política vial implementada por el gobierno. Hacia 1938 J.M. Ramírez Gastón publicó *Las potencialidades y los progresos económicos de América Latina*, en donde comentaba con mucho entusiasmo la política vial desarrollada en el Perú. Dicho autor indicaba que el presupuesto para carreteras pasó de 2.2 millones de soles en 1932 a 7 millones para 1936. Afirmaba que el Gobierno

formuló un Plan de Viabilidad que comprendía una inversión de 50 millones de soles en 3 años, de los cuales para 1937 ya se habían invertido 20 millones para la construcción, y que utilizaban 30 mil operarios, siendo este monto el 13% del egreso nacional. En base a estas cifras, indicaba que *“el Perú, de sus ingresos, es de los 4 países materia de comparación, que dedica un mayor porcentaje para viabilidad”*. Además, menciona que para el año 1937 se construyeron 735 kilómetros, asfaltándose en dos años cerca de 500 kilómetros de la carretera Panamericana. Finalmente, estas nuevas vías de comunicación habían traído un aumento de parque automotor, ya que en 1936 se importaron 1,825 caminos de carga, y para 1937, eran 2,366. A nivel de automóviles, pasaron de 2,006 a 2,238 entre 1936 y 1937, respectivamente⁹.

Pero existe una estadística elaborada sobre la inversión del gobierno que podemos contrastarla, y con ello darnos un panorama de lo que significó la inversión del estado en vías de comunicación. En primer lugar, en el Cuadro 13¹⁰ se observa las finanzas del estado peruana en la década analizada:

CUADRO 17

Evolución de las finanzas públicas en el Perú, 1929 – 1940. (En millones de soles)

Año	Ingresos	Egresos	Saldos
1929	164.9	204.8	- 39.9
1930	118.8	131.3	- 12.5
1931	99.8	104.8	- 5.0
1932	86.5	95.9	- 9.4
1933	103.4	103.0	0.4
1934	126.2	123.9	2.3
1935	139.7	137.6	2.1
1936	159.7	155.1	4.6

⁹ Ramírez, 1938, pp. 59-60.

¹⁰ Bardella, 1989, p. 292.

1937	172.9	168.0	4.9
1938	184.5	183.5	1.0
1939	179.9	185.0	- 5.1
1940	184.6	194.5	- 9.9

Fuente: Bardella, *Un siglo de vida económica en el Perú 1889-1989*, 1989, p. 292.

En el cuadro precedente podemos observar, en primer lugar, la caída de los ingresos, y con ello, una contracción de los egresos, debido a la crisis de 1929, que se comenzará a recuperar en 1933, y que para 1937 supera al nivel de ingresos anterior a la crisis. En segundo lugar, y más importante para nuestro análisis, el nivel de egresos con respecto a los ingresos se redujo significativamente. A pesar de que se proyecta hacia una aparente alza para finales de la década, es notorio el nuevo manejo a comparación del gobierno de Leguía. Recordemos que la deuda pública del Oncenio fue un gran problema que tuvieron que enfrentar los gobiernos posteriores, siendo el gasto público minimizado para no agravar más el fenómeno.

Este último fenómeno mencionado se observa mejor al analizar el gasto público comparándolo con la inversión pública. El Cuadro 18¹¹ compara precisamente estos dos puntos, además de agregar particularmente la inversión en Carreteras y Ferrocarriles.

¹¹ Portocarrero, 1988, pp. 11-47. Se tomó como punto de partida 1902 debido a que las cuentas anteriores son muy ínfimas y dificultarían el análisis. Además, se deja de lado 1911 ya que no hay datos para estos años en Inversión pública y Carreteras y Ferrocarriles. Se dejó de lado el año 1939 ya que es un año en el que ingresa el gobierno de Manuel Prado, lo que podría generar un viraje en la política de gasto cuya tendencia sólo se podría observar viendo los años de su gobierno (1939-1945). Se usaron trienios para que el cuadro y el gráfico presentados no se vean sobre alterados por alguna cifra que caiga o suba estrepitosamente por algún suceso particular que no marque una tendencia real a la baja o alza. Comentario del tesista.

CUADRO 18

Gasto público, inversión pública y Carreteras y Ferrocarriles en el Perú, 1902 – 1938

Años	Gasto Público (GP)	Inversión Pública Total (IP)	Inversión en Carreteras y FFCC (ICF)	IP/GP (%)	ICF/IP (%)
1902 - 1904	47205	771	126	1.63	16.3
1905 - 1907	72563	3697	2164	5.09	58.5
1908 - 1910	84230	3158	2045	3.74	64.7
1912 - 1914	119587	2739	848	2.3	39.7
1915 - 1917	110548	2986	1550	2.7	51.9
1918 - 1920	208938	10812	5140	5.2	47.5
1921 - 1923	249086	23274	10738	9.3	46.1
1924 - 1926	368113	53934	9996	14.6	18.5
1927 - 1929	505789	121478	49938	24	41.1
1930 - 1932	377464	30051	10664	7.9	35.4
1933 - 1935	439672	15260	11369	3.4	74.5
1936 - 1938	637945	24985	11438	3.9	45.7

Cuadro elaborado según la información de: Portocarrero, *Inversiones públicas en el Perú, 1900-1968: una aproximación cuantitativa*, 1988, pp. 11-47.

El cuadro 14 muestra el gran crecimiento de los tres rubros a partir del trienio 1918-1920, ya que comienza la política de gasto e inversión pública del Oncenio de Leguía. Además de ello, la caída estrepitosa durante el trienio 1930-1932 es bastante notoria. Lo interesante del cuadro son los porcentajes que presenta. Entre 1902 y 1917, la inversión pública tuvo como mayor pico un 5.09% del gasto total, pero durante el Oncenio, este llegó hasta 24%, en el trienio anterior a la crisis. Hacia la década de 1930, la inversión pública quedó en un rubro bastante irrelevante. Este cuadro muestra los efectos de la crisis para la política de gasto del gobierno. Otro punto interesante es la inversión en carreteras y ferrocarriles, es decir, la inversión para conectar el mercado interno, como porcentaje de la inversión total. Se puede observar que, a pesar de tener diversidad de

porcentajes que no nos muestran una tendencia en los gobiernos, se puede visualizar que era un componente importante dentro de toda la inversión pública. Para esta investigación, es importante notar que el mayor porcentaje se ve en la década de 1930, siendo el trienio 1933-1935 el de mayor inversión a nivel de porcentaje con el 74.5%.

La caída que ocurre posterior a la crisis de 1929 no es igual para todos. La caída para inversión pública y la inversión en Carreteras y Ferrocarriles no tuvo recuperación en la década de 1930, más bien estuvo muy lejos de ella. Sin embargo, a nivel de gasto público, la caída pudo recuperarse con evidente sobriedad.

El gráfico 6 podrá guiarnos para observar una comparación de estos tres rubros. Mediante una comparación porcentual de su desempeño individual, teniendo como base las cantidades de 1939, se podrá visualizar el impacto de las políticas gubernamentales y la crisis de 1929.

GRÁFICO 6

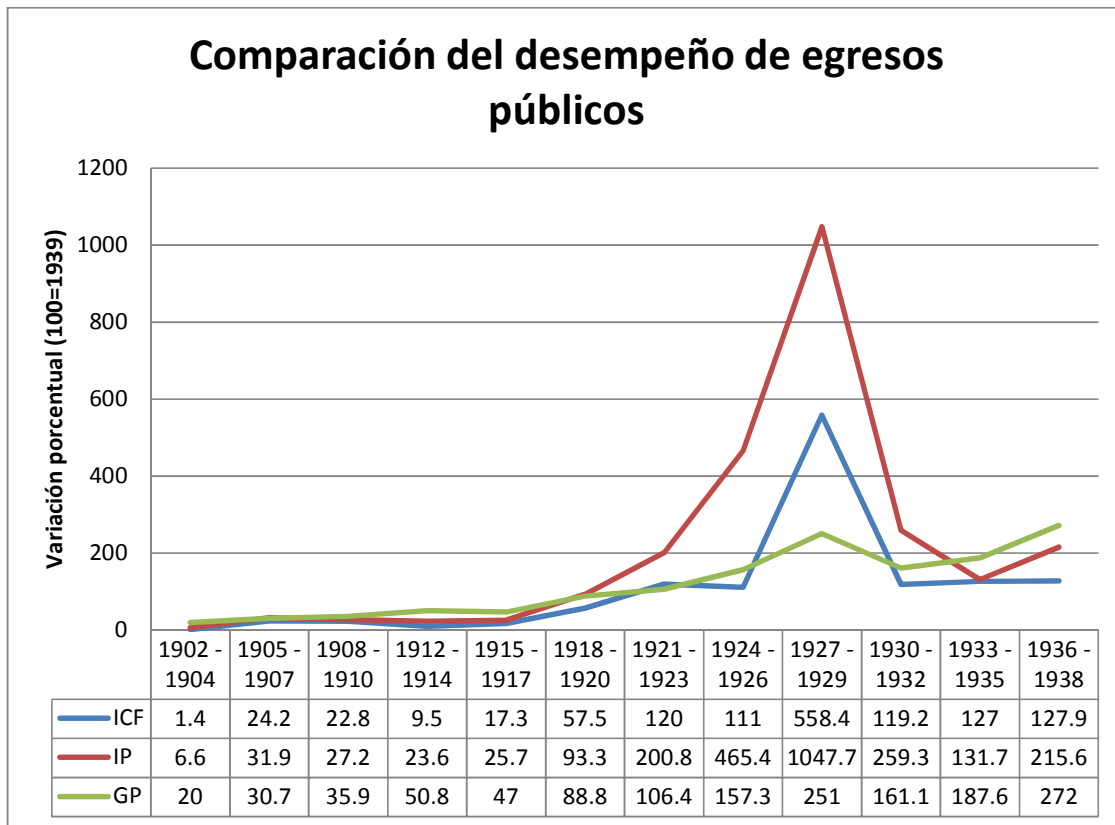


Gráfico elaborado según la información de: Portocarrero, *Inversiones públicas en el Perú, 1900-1968: una aproximación cuantitativa*, 1988, pp. 11-47.

Esta gráfica presenta una IP e ICF relativamente estable hasta el trienio 1915-1917, la elevación comienza a visualizarse como tendencia, para que en el trienio de 1927-1929 tengan un crecimiento elevadísimo. Pero con la misma velocidad con la que se eleva, cae posteriormente a la crisis, retomando los niveles de los trienios anteriores a 1927-1929. Para la década de 1930, se marca una tendencia hacia el alza de la IP, pero para el caso de la ICF, parece estabilizarse en línea recta.

Sin embargo, el costo del GP tiene variaciones con respecto a las otras dos. El GP muestra un crecimiento sostenido desde 1902, y que se incrementa en el trienio 1915-

1917, pero no al ritmo acelerado de la IP y la ICF. El crecimiento que experimenta desde dicho trienio, es sostenido hasta el golpe de la crisis. Pero esta vez la caída no es tan estrepitosa como en la IP y la ICF. Cae a la misma velocidad con la que subió el trienio anterior, y se comenzó a recuperar en la década de 1930, llegando a pasar, para el trienio 1935-1938, a la cantidad pico que tuvo en el trienio anterior a la crisis.

Estos datos analizados nos llevan a la conclusión que durante el Oncenio, se elevó el gasto del Estado, sobre todo hacia el trienio 1927-1929, elevación que se hizo notar con mayor incidencia en la inversión pública. A su vez, esta fuerte elevación de la inversión pública tuvo como destino un alto porcentaje en Ferrocarriles y Carreteras. Sin embargo, al llegar la crisis, el gasto público se contrajo, siendo la caída de la inversión pública consecuente, más estrepitosa. Y por extensión, a la inversión en Ferrocarriles y Carreteras. Una vez pasada la crisis, el gasto público comenzó a elevarse, probablemente por el incremento de los ingresos al recuperarse nuestras exportaciones. Sin embargo, debido a la deuda externa producida por el gobierno de Leguía, la inversión pública se contrajo significativamente, estando durante la década de 1930 bastante lejos de los niveles alcanzados antes de la crisis. Al no elevarse las cantidades de inversión pública, la inversión en carreteras y ferrocarriles tampoco logro su recuperación, pero es significativo que dentro de toda la inversión pública, esta inversión en carreteras y ferrocarriles no dejo de tener un sitio relevante, teniendo su mayor pico porcentual desde 1902, en el trienio 1933-1935. Esto evidencia que, a pesar de que la idea era reducir la inversión pública, de esta cantidad reducida, la inversión en conectar el mercado interno no dejo de tener importancia.

Además de la comunicación interna, el desarrollo urbanístico también colaboró con el

fortalecimiento del mercado interno. Recordemos que desde 1920 se dio una aceleración del crecimiento demográfico no percibida hasta ese momento, lo que comenzó a cambiar la configuración de la sociedad, al ser la causa principal de la acelerada urbanización, elemento fundamental para que pueda desarrollarse un proceso de industrialización¹².

Sumando a lo anterior, esta urbanización que se desarrolló también gracias a la presencia de urbanizadoras que encontraron un gran negocio, sobretodo en Lima, ya que estas compañías comenzaron a comprar terrenos que pertenecían a grandes fundos, lo que los colocó en una gran posición frente a acelerada demanda de tierras urbanizadas¹³.

Aunque el desarrollo se basó prácticamente en Lima, en algunos departamentos del interior también se generaron algunos cambios. En Arequipa, los centros poblados de más de 200 habitantes pasaron de ser el 26% en 1876 a 36% del total de centros poblados. Esto significaba mayor concentración de personas en una localidad, lo que tendía a urbanizarse. Otras provincias como Puno y Cuzco tuvieron crecimiento, pero no tan importantes. En la costa norte, departamentos como Lambayeque y La Libertad mostraron, por el contrario, tendencias a la baja¹⁴.

Pero es Lima la ciudad donde se registra la mayor fuente del proceso urbanizador. El Cuadro 19 nos muestra la capacidad de inversión para edificar en Lima y sus alrededor. Este cuadro nos presenta cómo la década de 1930 sí significó una elevación de estos permisos, ya que la cifra para edificar de 1929, con 144 permisos en total, tiene una

¹² Gonzales, 1994, p. 24.

¹³ Portocarrero y Torrejón, 1992, pp. 28-29.

¹⁴ Caravedo y Vellinga, 1989, p. 158.

ligera caída en 1931, pero luego se recupera y comienza a crecer entre 1932 y 1933 de manera veloz. A pesar de no tener las cifras de toda la década, es notoria una tendencia hacia el incremento de estos permisos, que el gráfico 7 nos evidencia.

CUADRO 19

Licencias para edificar expedidas en Lima y sus alrededores, 1929-1936.

Año	De 1 piso	De 2 pisos	De 3 pisos	Totales
1929	63	72	9	144
1930	124	46	6	176
1931	77	35	3	115
1932	102	49	1	152
1933	181	54	1	236
1934	177	93	5	275
1935	187	91	5	283
1936	311	160	5	476
Totales	1222	600	35	1857

Fuente: Basadre, *La Cámara de Comercio de Lima desde su fundación hasta 1938*, 1963, p. 177.

GRÁFICO 7



Gráfico elaborado según la información de: Basadre, *La Cámara de Comercio de Lima desde su fundación hasta 1938*, 1963, p. 177.

Sin embargo este crecimiento inversión en nuevas edificaciones de particulares no fue correspondido con el desempeño de la inversión pública. Como podemos observar en el Gráfico 8¹⁵, la inversión en Vivienda y Construcción, que contienen las inversiones en Saneamiento y edificaciones, tuvo un descenso significativo luego de la crisis de 1929.

¹⁵ Portocarrero, 1988, pp. 11-47. Se usa el mismo criterio que en el Cuadro 18.

GRÁFICO 8

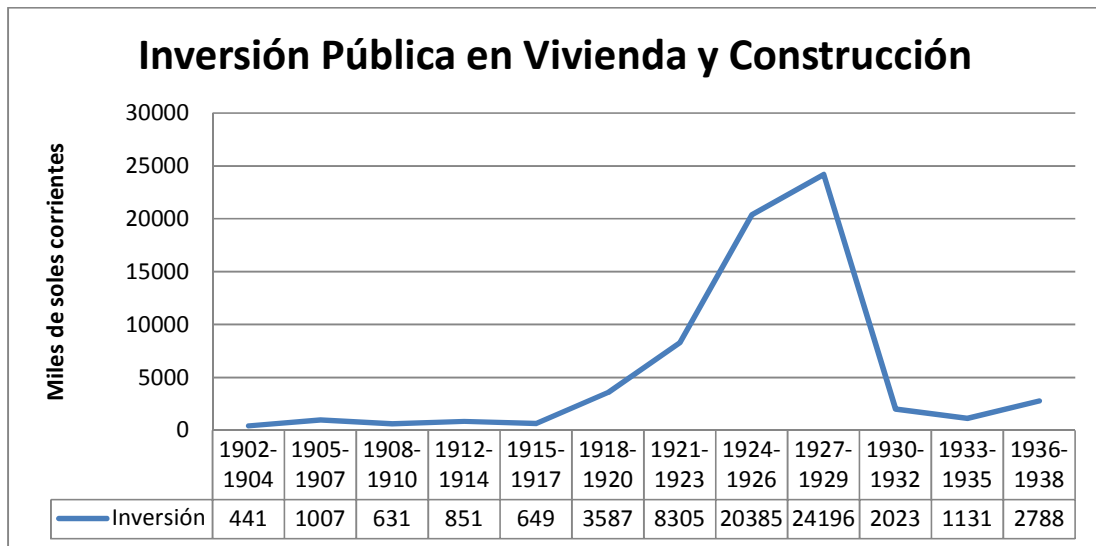


Gráfico elaborado según la información de: Portocarrero, *Inversiones públicas en el Perú, 1900-1968: una aproximación cuantitativa* 1988, pp. 11-47.

A pesar de que existe una tendencia al alza para finales de la década, es evidente que la inversión en este sector se redujo mucho para 1930, desacelerando un dinamismo urbanístico que pudo desarrollarse con mayor versatilidad, con lo cual, la industria se pudiera haber potenciado.

Pero el crecimiento de edificaciones durante la década de 1930 evidencia que el desarrollo urbanístico no se frenó, y que a pesar de que se pudo haber potenciado con la inversión estatal, de todas maneras generó un clima de oportunidades para la industria manufacturera. Como menciona Francisco Durand, al aumentar la urbanización, el número de asalariados y consumidores también aumentó, lo que generó una demanda a la que la industria fue respondiendo. La industria, más que fomentar la migración del campo a la ciudad, aprovechó esta situación, siendo la urbanización lo que estimuló la

industria, no al revés¹⁶.

Este desarrollo urbano aprovechado por la industria tenía las limitaciones mencionadas en las páginas anteriores. Al tener un mercado interno sin conexión, la industria se limitaba a un desarrollo local y a desempeñarse dentro de los parámetros de la ciudad donde se encontraba la fábrica. El desarrollo de una infraestructura vial constituye una condición crucial para la competitividad del sector industrial. Las ventajas competitivas de las fábricas pueden echarse a perder fácilmente debido a una infraestructura deficiente¹⁷. Y en el caso del Perú, para la década de 1930, esa condición no era parte de la realidad. A pesar de la recuperación de nuestros egresos y el gasto público, la inversión pública en infraestructura, luego de la crisis, nunca estuvo ni siquiera cerca de los niveles del oncenio. Como indica Thorp y Bertram, cuando la mayoría de gobiernos en Latinoamérica impusieron elevados déficits fiscales para sostener la demanda que contribuyó a la recuperación y diversificación de las economías; en el Perú, la rápida recuperación de nuestras exportaciones y el sobregasto durante el Oncenio generaron una política de recorte del gasto fiscal¹⁸. Pero en lo que no coincidimos con estos autores, frente a la estadística que presentamos, es sobre el gasto público, ya que este se recuperó con relativa facilidad. Lo que se redujo fue la inversión pública, y por consecuencia, a la inversión en infraestructura que fortalezca el mercado interno. La reducción de la inversión pública fue una seria limitación para la industria.

Esta preocupación por la inversión limitada tuvo un contrapeso en algunas acciones privadas, o por lo menos lo intentaron. El desarrollo urbanístico particular y el caso de

¹⁶ Durand, 1995, p. 183.

¹⁷ Meyer-Stamer, 1998, p. 350.

¹⁸ Thorp y Bertram, 1988, p. 277.

la inversión de la junta pro-desocupados de Piura comentada por los industriales son indicios de este fenómeno. En ese marco, los industriales también intentaron ensanchar el mercado, buscando nuevos consumidores y una mano de obra con mayor calificación, de manera que se insertara al movimiento industrial a la población nacional. Para ellos, el indígena era la solución.

3.2 EL INDÍGENA COMO CONSUMIDOR: LAS BRIGADAS DE CULTURIZACIÓN

Para los industriales, el indígena era el consumidor potencial para ampliar la demanda interna. Este tema fue tocado por las voces más autorizadas en temas industriales. La ampliación del mercado de consumo para la industria era un fenómeno que se inició en general con la crisis financiera de 1929. Como menciona Francisco Alayza Paz Soldán:

“Los que eran fuertes consumidores de artículos extranjeros a causa de su mayor holgura financiera, empiezan a darse cuenta de que también existen en el país algunos productos de calidad más o menos iguales a aquellos pero de menor precio, sustituyendo entonces en sus compras unos por otros con beneficio de la industria nacional... Hoy el público compra casimires y calzado, medicinas, juguetes y perfumería de la fabricación nacional y de excelente calidad para el comprador y para la industria del país”. (Alayza Paz Soldán, 1933, p. 274)

Este fenómeno fomentó la producción industrial, pero al recuperarse el nivel de importaciones cuando comenzó el país superar la crisis, la capacidad de competencia de la industria nacional se redujo. Y para los industriales, la clave estaría en ampliar el

consumo hacia las poblaciones del interior del Perú. Ricardo Tizón y Bueno ejemplificaba esta idea cuando hablaba del consumo interno de azúcar. El autor mencionaba que no podríamos compararnos con el consumo de países como Dinamarca, donde se consume un promedio de 240 kilos de azúcar por año. Pero sí podríamos apuntar a emparejar la cifra de Chile, quien tiene un índice de 25 kilos por habitante, frente a la modesta cifra de 9 kilos que registraba el Perú¹⁹. Para él, *“la intensificación del consumo no está muy alejada de lo posible, y desde una parte considerable de nuestra población, los indígenas de la serranía, no consumen azúcar”*.

Sobre este punto, Federico Bolaños también expresaba la preocupación que significaba para los industriales la incorporación del indígena. Para este autor, lo más importante que se debe hacer para fomentar la industria es *“una inmediata, enérgica e integral campaña por incluir al indio, consumidor nulo pero latente”*²⁰. Explicaba que el volumen demográfico escaso de los “grupos sociales civilizados” no podía constituir un sólido soporte de la demanda, por lo que:

“Ensanchar el mercado debe ser la gran labor de todos los peruanos si se quiere patria grande como grande es nuestro territorio y nuestro anhelo. Para ello hay que incorporar al indio dentro del torrente civilizador; mejorando sus condiciones económicas, levantando su standard de vida, instruyéndole y capacitándole sicológicamente, esto es creándole necesidades a fin de que asuma, en su esfera de acción, su papel de consumidor”. (SNI, 1935, p. 5)

De esta manera, la búsqueda de que el indígena ingrese como consumidor se justificaba

¹⁹ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 46.

²⁰ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 4.

en el ingreso de esta población a la “civilización” y la “modernidad”, con lo cual, se buscaba una aparente relación de reciprocidad, en donde el indígena al ser consumidor, dinamiza la demanda interna por un lado, y por el otro, el indígena se beneficia del “espíritu civilizador”. Y para lograr esto, los industriales entendieron que lo más difícil era romper con el ciclo tradición de la economía indígena: la autosubsistencia. Esto lo hacía notar Adolfo Berger como una gran limitación:

“Más o menos 3 millones de indios cuya gran mayoría tiene por tradición la costumbre de bastarse a sí mismo y que manifiesta necesidades muy restringidas para los productos de la vida moderna, constituye un factor muy negativo dentro de las perspectivas de una industria manufacturera nacional”.
(SNI, 1935, p.55).

Pero quien más desarrolló estos argumentos era el mismo Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, Augusto Maurer. Afirmaba que el 60% de la población eran “aborígenes”, y que estos usaban artículos nacionales que ellos mismos manufacturan de una forma tan rudimentaria que los compara con la época en que llegó Pizarro en la Conquista. Mencionaba que debido a su “atraso” e “ignorancia”, tienen necesidades muy limitadas, por lo que no tienen el deseo de mejorar sus productos²¹. Cuatro años más tarde, vuelve a argumentar de la misma manera, pero esta vez tomando cifras que aparentan mayor fortaleza:

“Nuestra población andina manufactura empíricamente la mayor parte de los productos que emplea y consume; y son los pueblos de la costa que representan el 10 por ciento de la población del país, los que emplean productos importados.

²¹ Industria Peruana, 1931, Vol. 1, p. 5.

Se deduce de esto que el 90 por ciento de peruanos consume sus productos y manufactureras, que es necesario perfeccionar mecanizándolos. Las industrias peruanas tienen, pues, posibilidad de aumentar su producción para proveer ese 90 por ciento del interior”. (SNI, 1935, p. 59).

En Augusto Maurer también podemos ver los “beneficios” de la población indígena al ingresar a la economía industrial:

“Nuestra producción andina frugal y sufrida, debe ser instruida para que aprenda a usar los artículos indispensables de higiene, vestidos y comodidades del hogar, que puede adquirir produciendo más. Logrando esto el país consumirá tres o cuatro veces más de lo que produce. Llenar esas necesidades será la primera etapa de nuestro desenvolvimiento industrial. El aborigen poblador andino teniendo mayores necesidades, cultivara todas sus tierras, sin alternarlas como ahora, criará mayor número de ganado y con los mayores beneficios que obtenga estará con condiciones de conseguir satisfacción de esas nuevas necesidades”. (SNI, 1935, p. 60).

Estos vamos a verlos plasmados al final de la década, con la creación de las Brigadas de Culturización Indígena, hacia 1939. A pesar de que no se encontró una influencia directa de los industriales como en el caso de la avalancha japonesa, al observar los argumentos del decreto, se cree que los industriales eran parte del movimiento que impulsaba esta medida. Esto se puede observar en una carta que el Ministro del Trabajo Guillermo Almenara dirigida al Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, Augusto Maurer, días después de publicado el decreto. En dicha carta el Ministro reafirma la idea del decreto, ya que este “*permitirá ir adaptando a las masas indígenas*

al movimiento nacional como un poderoso elemento económico y social de progreso”.

Mientras que al final de la carta, se puede evidenciar la importancia que tiene la industria dentro de la medida, cuando menciona que *“Mi despacho se complace del interés con que la Sociedad Nacional de Industrias contempla este asunto vinculado íntimamente al desarrollo de la vida industrial del país”*²².

El decreto del 09 de mayo de 1939, tuvo como sustento la necesidad de emprender una obra de culturización de la población indígena de toda la República. Su finalidad era económica y social, buscando mejorar el estado de “cultura” y las condiciones de vida y de trabajo del indígena para incorporarlo a la “civilización”²³. Estas Brigadas de Culturización Indígenas se crearon como dependencia de la Dirección de Asuntos Indígenas, dentro del Ministerio de Salud Pública, Trabajo y Previsión Social. Las Brigadas buscarían “orientar culturalmente” a los indígenas, intentando llegar a la población en su contexto propio:

“... tendrán la misión (las Brigadas) de educar a las masas indígenas adultos, proporcionándoles adecuadas orientaciones culturales, por medio de charlas y conferencias dictadas en la forma más objetiva posible, en su propio idioma y en sus mismas localidades, valiéndose de los elementos modernos indispensables y con la sujeción al temario y plan que formule la Sección Técnica de la Dirección del Ramo, de acuerdo con las modalidades peculiares de vida y de trabajo de los indígenas y de las actividades dominantes de la región”. (Industria peruana, 1939, nro. 6, vol. 6, pp. 170-171.)

²² Industria peruana, 1939, nro. 6, vol. 6, p. 169

²³ Ibidem, p. 170.

Esta medida simboliza la idea del estado como abanderado del progreso del país, en una búsqueda de vincular a toda la población en dirección de lo que los que dirigían el gobierno concebían como un mejor país, y que lamentablemente no buscaba entender la diversidad de su población. Se considera que esta unilateralidad en la medida tendría repercusiones graves en los resultados esperados, pero dicho análisis trasciende temporalmente los parámetros de esta tesis.

Lamentablemente se perdió el rastro de esta medida, y nos e ha encontrado aún documentación sobre el accionar de estas brigadas. Pero si hubo una preocupación porque el indígena ingresara a la esfera de consumidor, la búsqueda que éstos ingresen a las esferas de productores como mano de obra fue una preocupación que tuvo resultados más concretos.

3.3 LA MANO DE OBRA INDÍGENA: LAS ESCUELAS INDUSTRIALES

Instruir al indígena en la elaboración de manufactura, teniendo en cuenta el darle los conocimientos sobre el proceso maquinista, como la forma de darle mano de obra calificada al país, y con eso, incorporarlo a movimiento industrial; era un tema de discusiones importantes entre los personajes cercanos a la industria.

La posición más radical sobre el tema la tenía Adolfo Berger, crítico del proteccionismo. Este personaje desplegaba un argumento en base al “atavismo mental” de la sociedad indígena, y por lo que esta población tendría serias dificultades para ingresar al movimiento moderno de la industria:

“...el indio es ante todo agricultor y por eso conservador por inclinación atávica.

Además, su evolución mental, a pesar de los muchos esfuerzos del gobierno, y sociedades privadas, deja mucho que desear, factor extremadamente desfavorable a la técnica complicada de la industria moderna”. (SNI, 1935, p. 53).

En ese sustento de “atraso en la evolución mental”, el componente racial tiene significación cuando plantea comparaciones con los trabajadores mestizos y europeos. Por ello, una mejor mano de obra no podría esperar sólo la “regeneración mental del indio” sino una inmigración europea que vaya corrigiendo este problema:

“Si los proteccionistas peruanos estiman que con un mínimum de esfuerzo se podría despertar la capacidad industrial latente del indio, seguramente que no han pensado que los progresos técnicos de nuestros días exigen de la mano de obra, no solo en habilidad natural, sino también en una vivacidad mental, permitiendo al obrero seguir con inteligencia el proceso de fabricación. Antes de que la raza aborigen pueda construir una mano de obra ideal para la industria manufacturera, tendrá que pensar ante todo por una regeneración mental y también social. Una prueba de nuestras aseveraciones tenemos en el hecho que el obrero de las industrias manufactureras ya establecidas en el país, se recluta de preferencia entre el elemento mestizo que mentalmente es más vivo y más móvil que el indio. El estímulo más eficaz para el mejoramiento de la mano de obra industrial en el Perú sería, al lado de la regeneración mental del indio, la inmigración europea. El ejemplo del obrero europeo sería, a mi modo de ver, mucho más eficaz que la implantación de derechos de protección para impulsar la industria fabril”. (SNI, 1935, p. 54-55).

Otra voz importante era la del Ingeniero V.M. Arana. Para este autor, “el aborigen” era el elemento fundamental para que la industria se potencie, y era de primera necesidad la capacitación debida en la mecanización de elaboración de productos. Para dicho autor, la forma en la que elaboraban los indígenas sus productos no eran un atraso, si no una “barbarie”:

“Con excepción de Lima y algunas ciudades importantes, en el Perú, la gran masa de su población todavía trabaja con procedimientos puramente manuales. Hay 4 millones de aborígenes, el 66% de la población, que no conocen la fuerza motriz mecánica ni utilizan máquina o mecanismo alguno en sus trabajos. Hoy, como ahora mil años desgranar el maíz con sus dedos, tejen sus jergas amarrando la trama a su cintura y haciendo la urdiembre con las manos, cuecen su alfarería al tanteo. Eso ya no es atraso, eso se llama barbarie... Tiene que imponerse un programa industrial constructivo, uno de cuyos primeros números tendrá que incluir la mecanización de las industrias manuales aborígenes y seculares. El Perú se tornará fuerte cuando el aborigen se haga apto”. (Industria Peruana, 1933, nro. 12, p. 203).

Arana cerraba su argumento realizando una comparación histórica con el Japón entorno al contacto con el mundo europeo. Para él, el hecho de que el Perú esté tan retrasado a comparación con Japón pasa por disciplinar el país, justificando con ello, al igual que en las Brigadas de Culturización, la intervención de la población indígena de manera unilateral:

“El Japón, en 60 años de contacto con la civilización occidental, ha culminado la evolución industrial más prodigiosa y el Perú, después de 4 siglos de contacto

con Europa, todavía sigue entre la barbarie y la anarquía. ¿De dónde arranca la diferencia? Es porque el Japón es un país disciplinado y el Perú todavía no acaba de disciplinarse”. (Industria Peruana, 1933, nro. 12, p. 204).

Sin embargo, estas posturas sobre indígena como un problema para la mano de obra eran combatidos, al igual que en caso del indígena como consumidor, por el Presidente de la Sociedad, Augusto Maurer. En más de un escrito²⁴, enfatizó en el hecho de que el indígena del Perú tenía una gran tradición industrial de tiempos prehispánicos:

“Nuestro indio aborígen es, contra lo que creen tantos, el prototipo del hombre industrial. Sus grandes obras arquitectónicas, sus audaces trabajos de irrigación, sus primorosos cacharros, sus tejidos magníficos, sus utensilios, lo demuestran. El Templo del Solo, en Cuzco, revela un fuerte y alto espíritu de hombre de industria. Las tierras, las fibras, las maderas, los metales, las piedras, eran trabajadas con la exquisita delicadeza del orfebre... Obras maestras de cerámica se exhiben en nuestros Museos y en los del extranjero. Fibras y lanas eran hiladas y tejidas a la perfección, formando hermosos tejidos de pasamanería y conociendo en las más remotas edades la técnica básica de la actual avanzadísima industria hilandera. Los bellos tallados en madera de Guayacán delatan un pueblo artista. El oro, la plata, el cobre eran tratados con rara habilidad. El indio se construía sus propias herramientas, sus utensilios, sus adornos suntuarios y vasijas de metal fino repujado...”. (Industria Peruana, 1936, nro. 7, p. 322).

²⁴ Véase en: Industria Peruana, 1933, nro. 12, p. 202; Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 11; Industria Peruana, 1936, nro. 7, p. 322.

Para Maurer, este “espíritu industrioso” del indígena sólo estaba dormido y había que despertarlo. Esto lo fundamenta en la capacidad, según él, del indígena en aprender a manipular algunas máquinas, contraponiéndose al argumento de Adolfo Berger. Este espíritu habría quedado en ese estado dormido debido al consumo de la coca y el alcohol, siendo el consumo de éste último un vicio que le mal proporcionó la civilización:

“Nuestro indio es inteligentísimo. Esas sus raras cualidades de industrial están ahora en él adormecidas. Ahí están, esperando la varita mágica que los haga levantarse y andar. Observe los ojos de un indiesito cualquiera. Son vivos, brillantes, inquietos, inteligentes. Desgraciadamente la coca y la civilización lo Malena. La coca, envenenándolo y apagándolo lentamente. El civilizado, que le ha fomentado perversamente el vicio del alcohol. Pero esa raza aplanada y triste, sobre cuyos hombros sólo pesan ahora calamidades, espera solo quien la alce. Es un diamante en bruto que hay que pulir y utilizar. Es interesante verlos en modernas industrias. Basta a un indio haber visto montar o desmontar un motor, para que perfectamente realice lo mismo”. (Industria Peruana, 1936, nro. 7, p. 322)

Enfrenta, además, en sus argumentos, a la idea del indio como un personaje que no colaboraba con el progreso nacional, dejando sentir un paternalismo racial cuando ejemplifica el caso de Japón:

“Ese indio, al cual tantos creían materia incapaz para todo avance fundamental, sólo apto para vegetar en las rocas de las alturas o agazaparse en las minas acarreado como acémilas, ha sido hábil artífice durante siglos y milenios. Y he

ahí un enorme problema americano, sobre el cual por lo demás, el pueblo amarillo del Japón nos había dado un buen ejemplo: raza de color, en medio siglo ha sabido saltar del fondo a las alturas”. (Industria Peruana, 1936, nro. 7, p. 322)

Esta idea de incorporar al indio al mercado laboral, comenzó a combinarse con la idea de educarlo, siendo la educación la única forma de invertir de manera sostenida en el progreso del país. Recordemos que desde comienzos del siglo XX, la educación se va delineando hacia un desarrollo práctico, que capacite al hombre para el trabajo, es decir, una educación para servir al progreso económico del país. Ello comenzó en la primaria, para luego profundizarse hacia la secundaria, teniendo en cuenta la influencia Norteamericana, en la que los hombres se deban preparar para defenderse en la vida siendo útiles en la sociedad industrial²⁵.

Para la década de 1930, algunos pensadores enfatizaban el carácter de la educación industrial como fuente de un progreso manufacturero. Por ejemplo, el industrial Eugenio Isola, mencionaba que se debían crear cátedras en los centros de Enseñanza Superior, buscando que se remplace el personal técnico extranjero por el elemento nacional²⁶.

Además, un elemento fundamental para entrar en el progreso de industrialización para Francisco Alayza Paz Soldán, en su texto “La Industria”, era precisamente la educación, sobre la que se necesitaba “*extender y desarrollar primeramente nuestras escalas técnicas en volumen, calidad y eficiencia, a fin de suministrar conocimientos teóricos-*

²⁵ Marrou, 2005, pp. 135-136.

²⁶ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 70.

prácticos al respecto, en especial en lo relativo a aquellas industrias de posible y fácil aclimatación entre nosotros”²⁷.

Finalmente, este autor afirma que no sólo hay que esperar reformas gubernamentales para fomentar la educación industrial, sino que debe realizarse de todas las formas posibles, con lo que se podrá tener los resultados de los países más avanzados en materia de industria:

“En resumen, escuelas oficiales, particulares, cooperativas, por correspondencia, las de las fábricas, la extensión universitaria, todas ellas y por todos los medios, proporcionan hoy en los países adelantados los conocimientos técnicos e industriales necesarios para ejercer la industria moderna con la mayor eficiencia y amplitud”. (Alayza Paz Soldán, 1933, p. 41).

Uno de estos ejemplos era el caso de la industria textil en Zúrich, publicado por la Revista de la Sociedad Nacional de Industrias. Fue un artículo sobre la Escuela Politécnica Federal de Zúrich, donde se formaban ingenieros mecánicos especialistas en la industria textil, y como esta formación ponía a Zúrich a la cabeza de las ciudades con mayor desempeño en industria textil a nivel mundial²⁸.

Ese ejemplo de la Escuela en Zúrich y las ideas de Alayza Paz Soldán se pueden ver plasmados en la entusiasta iniciativa de George Bertie, Presidente del Comité Textil de la Sociedad, quien planteó el establecimiento de una escuela técnica nocturna. El objetivo era brindar conocimientos teóricos de las operaciones diarias a los mismos operarios de las fábricas, de tal manera que lo aplicaran día a día. Para Bertie, esto

²⁷ Alayza Paz Soldán, 1933, p. 289.

²⁸ Industria Peruana, 1934, nro. 5, pp. 157-158.

ayudaría mucho, sobretodo porque *“la ignorancia en muchos casos causa conflictos en las fábricas, pues la insistencia del técnico en cierta forma de trabajo parece a los operarios un capricho personal, cuando no es así”*²⁹.

Se comenzaría contratando profesores técnicos españoles, por la facilidad del idioma, y que estén en condiciones de enseñar inmediatamente. Se aprovecharía el viaje a Europa del Gerente de la Fábrica “La Unión” para contratar a dichos profesores. Además, la Sociedad cedería parte de su local para que funcione la escuela en los primeros meses. La escuela recibiría sólo a jóvenes de 16 a 20 años, debiendo ser empleados de las fábricas que contribuyan a la escuela. De esta manera, se formarían clases de 50 alumnos, y cada clase recibiría 2 lecciones de 2 horas cada una por semana, siendo 250 alumnos los instruidos con dos profesores. Así pues, sería un gasto mensual de 1500 soles, que se repartirían en relación a los telares de cada fábrica, siendo la cuota por telar 40 centavos. Finalmente, se consideraría a las fábricas de lanas, por el mayor valor del producto, como dos de algodón³⁰.

La Sociedad acogió esta iniciativa con satisfacción, debido sobre todo al argumento presentado por Bertie, en tanto los conocimientos obtenidos harían que los conflictos en el interior de las fábricas por lo menos disminuyan:

“Esta falta de comprensión de las disposiciones de los técnicos tan necesaria para la fabricación de tejidos, ha sido causa principal de los conflictos que últimamente se han suscitado en las fábricas, dando lugar a huelgas que han dificultado su normal funcionamiento... Conociendo los obreros la importancia

²⁹ Industria peruana, 1934, nro. 4, p. 127.

³⁰ Industria Peruana, 1934, nro. 4, 127.

que tiene ejecutar debidamente los detalles necesarios en las operaciones que transforman la materia en tejido, no la considerarían ya como inútiles, sólo fruto de la animadversión que, supone les tienen los técnico”. (Industria Peruana, 1934, nro.6, p. 219).

Al finalizar el comentario del proyecto, la Sociedad enfatiza en la idea que los conflictos obreros son mera imitación de otros centros industriales, para luego dejar notar la influencia de Augusto Maurer, en el argumento de la “nativa capacidad obrera”:

“Felizmente no existe entre nosotros oposición infranqueable entre el Capital y el Trabajo y muchos conflictos obreros, son producidos artificialmente por imitación de lo que pasa en los grandes centros industriales. En el Perú y América, no hay castas ni clases cerradas; y donde se trabaja por salario, mientras se busca algún dinero con la esperanza siempre de hacerse una situación independiente... Vive entre nosotros y sentimos patriótica satisfacción en apuntarlo, además de la nativa capacidad del obrero peruano para el trabajo manual, un intenso espíritu nacionalista que une a todas las clases sociales, en un común deseo de engrandecimiento del país, que ha hecho posible que un país pequeño como el nuestro, haya podido producir artículos que compiten con los de países de experiencia industrial y fuerte potencialidad económica”. (Industria Peruana, 1934, nro. 6, p. 219).

Estas iniciativas de los industriales de tratar de generar mano de obra calificada, eran iniciativas complementarias, ya que para la década de 1930, comenzó el brote de algunas escuelas industriales al interior del país emprendidas por el Estado. El año base para el inicio del proceso fue 1933, básicamente por el establecimiento de dos

ordenamientos esenciales. El primero, La Constitución de 1933, por la cual, en su Título III, sobre Educación, menciona en el Artículo 76: “*En cada departamento habrá por lo menos una escuela de orientación industrial.*”, y en el artículo 77: “*El Estado fomenta la enseñanza técnica de los obreros*”³¹. Con esto, el Estado se comprometía a la difusión de las enseñanzas industriales, con el establecimiento de Instituciones especializadas, con la cual se brinde una mano de obra calificada a los trabajadores de fábricas. Y segundo, con la dación de la Ley de Consejos Departamentales, que en su Capítulo II: Atribuciones de los Consejos Departamentales, indica en su artículo 35 lo siguiente: “*Estimular la enseñanza práctica de expertos la manufactura de las materias primas de cada lugar*”³². Estas normas Estatales eran fortalecidas por los comentarios del Ministro de Fomento en 1935, Héctor Boza, quien afirmaba que se tenían que “*crear escuelas de aprendizaje técnico en nuestras serranías y multiplicar y mejorar las existentes*”³³. Esta perspectiva del Estado se materializó básicamente con el establecimiento de 3 escuelas industriales: en el Callao, Ayacucho y Apurímac. Estas escuelas evidencian el rol que asumieron el gobierno central, los gobiernos locales y el parlamento, concretando, aunque todavía parcialmente, lo dispuesto en la constitución y en la ley de Consejos Departamentales.

La “Escuela Popular Elemental de Industrias y Comercio” del Callao, fue creada el 01 de marzo de 1935, por Resolución Suprema Nro. 22³⁴. Los fundamentos de la creación de esta Escuela combina nítidamente la idea de los industriales de fomentar la enseñanza industrial, con la idea del gobierno de afrontar la crisis dando calificación a

³¹ Véase en: <http://www.congreso.gob.pe/ntley/ConstitucionP.htm>

³² Ver toda la Ley en: Industria Peruana, 1933, nro. 15, pp. 379-387.

³³ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 16.

³⁴ Industria Peruana, 1935, nro. 4, p. 163

la mano de obra nacional:

“Siendo indispensable encaminar la educación elemental hacia fines industriales y comerciales; y teniendo en consideración que el elemento nacional va siendo desplazado de la pequeña industria y el pequeño comercio, que hay por lo mismo interés público en difundir en nuestras clases populares conocimientos industriales y comerciales de carácter elemental”. (Industria Peruana, 1935, nro. 4, p. 163)

Quedaría en manos de la Dirección General de Enseñanza la elaboración del plan de estudios, reglamento y presupuesto. A pesar de no ser una escuela puramente industrial, en tanto el comercio estaba presente, es evidente que los argumentos van en línea con lo expresado con los industriales. Como mencionamos con las Brigadas de Culturización, a pesar de que no se ve la mano de un industrial en la norma directamente, frente al contraste de fundamentos, se le considera como parte de un movimiento en el que tuvieron participación. Finalmente, recordemos la íntima relación entre industria y comercio en la época, como lo hicimos notar en el punto 2.1, lo que hace muy sensato la creación de esta Escuela, sobretodo en el Callao, donde nuestro comercio a gran escala se desarrollaba con mayor fuerza.

Este mismo matiz lo observaremos en la Escuela Práctica Industrial en Ayacucho, pero esta vez para sólo la Industria. En Octubre de 1935, el representante por Ayacucho en el Congreso Constituyente, Rómulo Parodi, presento el proyecto de la mencionada Escuela en Ayacucho³⁵. Los argumentos del proyecto muestran nuevamente, al igual que en la

³⁵ Expediente del Proyecto de Ley nro. 2249. Archivo de Congreso de la República. En adelante: ACR.

escuela del Callao, la idea de enfrentar la crisis de desempleo que afronta el país, *“proporcionándole la oportunidad de procurarse un sistema de trabajo que alivie al país del problema de la desocupación... donde el alumno... pueda adquirir los conocimientos necesarios, relacionados con las diversas industrias establecidas en el país”*³⁶.

Igualmente, la educación industrial como elemento esencial en el desarrollo industrial:

“Que una de las formas más eficaces, para el desarrollo de las industrias, y, en consecuencia de la riqueza nacional, sería la difusión de la enseñanza industrial, educando a los jóvenes profesionales, convirtiéndolos en factores aprovechables tanto en grandes como en pequeñas industrias”. (Expediente del proyecto de Ley nro. 2249, p. 4, ACR)

Estos fundamentos fueron apoyados por los Dictámenes de las Comisiones pertinentes en marzo de 1936. La Comisión de Legislación del Trabajo compartía la importancia para la Industria, ya que *“va a proporcionarlos los conocimientos necesarios, relacionados con las diversas industrias establecidas en el país”*³⁷. Por ello, estas escuelas tendrían *“trascendental importancia para la industrialización del país y como consecuencia para el desarrollo de nuestra economía”*³⁸. En cuanto a la Comisión Principal de Presupuesto, sólo generó un cambio, en tanto el proyecto indicaba que se Autorizase al Poder Ejecutivo para que consigne en el Presupuesto el Establecimiento y sostén de la Escuela, mientras la corrección pasaba por darle mayor peso en tanto

³⁶ *Ibíd.*, p. 4.

³⁷ Expediente del proyecto de Ley nro. 2249, p. 7, ACR.

³⁸ *Loc Cit.*

eliminaba el “Autorizase al Poder Ejecutivo”, pasando a la consignación directa al Presupuesto General de la República. De esta manera, con fecha 11 de mayo de 1936, se aprueba el proyecto de Ley³⁹, luego de una aprobación inmediata cuando la ley se sometió a Debate⁴⁰.

Pero la ley no sólo se limitaba a la creación de una Escuela Industrial en Ayacucho. Esta ley cobró importancia en tanto le daba mayor fuerza los artículos 76 y 77 de la constitución, ya que se fomentaba la creación de escuelas industriales en lo demás departamentos y provincias del país. Además, evidencia su fundamento básicamente manufacturero, además de otros ramos económicos, debido a los procesos que indicaba se tenían que enseñar:

“Créase en la ciudad de Ayacucho y sucesivamente, en las demás capitales de Departamento y de Provincia, a medida que lo permitan las condiciones económicas del Erario Nacional, una Escuela de Práctica Industrial, en la que se proporcionará a los alumnos de las Escuelas y Centros Escolares, los conocimientos necesarios para la elaboración de conservas, vinos, licores, velas, lacticinios, pinturas, barnices, anilinas, aguas gaseosas, etc., además de especializarlos en los ramos de hilandería, peletería, salumería, pesquería, ganadería, agricultura, fruticultura y apicultura; y en los del teñido de hilados, cultivo del gusano de seda y otros”. (Ley N° 8320, artículo 1, ADCR).

Además, la Escuela Práctica Industrial sería concurrida con los alumnos de los Colegios y Centros Escolares de la ciudad de Ayacucho alternativamente por lo menos un día a la

³⁹ Ibídem, p. 3

⁴⁰ Diario de los debates de la Cámara de Diputados – Congreso Constituyente de 1931, 05 de mayo – 05 de junio de 1936, p. 3907-3908.

semana, para aprender los conocimientos indispensables de las mencionadas industrias en el primer artículo, sin que ello merme su aprendizaje en la instrucción general⁴¹.

Lo importante de esta Ley, aparte de la creación de una escuela, es que, a medida que el presupuesto pueda contemplarlo, se formaran escuelas en otras provincias. Pero la década de 1930, no se observará otra alguna escuela que cite esta mención, pero sí una que tenga como fundamento la constitución de 1933, la Escuela en Apurímac.

Casi en paralelo con la proyecto de la Escuela en Ayacucho, en setiembre de 1935, los señores Efraín Trelles, E. Cáceres Gaudete y M. Ocampo, presentan un proyecto que contenía inversiones en locales escolares, construcción de carreteras y el sostenimiento de una Escuela industrial en las provincias de Abancay, Andahuaylas, Grau y Aymares. Esto se lograría teniendo como ingreso los impuestos al alcohol, aguardiente, la sal y oro que se producían en el departamento de Apurímac⁴².

Sin embargo, las comisiones, tanto de Instrucción como de Caminos y Auxiliar de Hacienda, coincidieron en que el tema de las carreteras y el de los Colegios deberían evaluarse aparte. La comisión de Instrucción reafirmó la idea de las escuelas industriales en tanto es obligación del Estado impulsar el *“lamentable aislamiento material e intelectual”* del departamento de Abancay, *“mejorando las condiciones en que se encuentran los locales escolares y dando a la enseñanza post-elemental una orientación de carácter industrial”*. Además, el sustento más importante, sería que *“está sustentada en el artículo 76 de la constitución del Estado, que establece en cada*

⁴¹ Ley N° 8320, artículo 2, ADCR.

⁴² Expediente del proyecto de Ley nro. 2114, pp. 5-6, ACR.

*departamento habrá por lo menos una escuela de orientación industrial”*⁴³.

Sumado a ello, se le dio mayor celeridad en tanto el financiamiento se consignaría en el Presupuesto de la República. Así, la ley, con artículo único, consignaba en el Presupuesto, por una sola vez, 5 mil soles oro para atender al mejoramiento de los locales escolares de Apurímac, 600 soles mensuales para la creación y sostenimiento de una Escuela Industrial en la ciudad de Andahuaylas, capital de la provincia del mismo nombre, 600 soles mensuales para creación y sostenimiento de otra Escuela Industrial en la ciudad de Chuquibamba, capital de la provincia de Grau⁴⁴.

Tanto la creación de los tres colegios industriales, la brigada de culturización y la elevación porcentual de la inversión en carreteras de la inversión pública total, se les considera como propuestas aisladas que buscaban más que una política de orientación industrial, propuestas que amortigüen la crisis que enfrentó el gobierno producto de la crisis de 1929.

Se considera, en el caso particular de las brigadas de culturización y los colegios industriales, que su perspectiva unilateral sobre la población del interior del país terminó siendo la causante de su fracaso posterior en búsqueda de un desarrollo industrial. Las leyes, decretos, las reglas formales, se enfrentarían a las reglas informales, y en el caso del Perú, por la tradición de economía de subsistencia de varios siglos atrás, sería un obstáculo difícil de superar. Aun cuando puede haber cambios radicales en las reglas formales, las reglas informales, la cultura, termina sobreviviendo con mucha tenacidad ya que todavía resuelven problemas básicos de cambio entre los

⁴³ Expediente del proyecto de Ley nro. 2114, p. 7, ACR.

⁴⁴ Ley N° 8383, artículo único, ADCR.

participantes, sean sociales, políticos o económicos. Los efectos de estas reglas formales sobre las informales se resolverán en el tiempo, restructurándose en ambas direcciones para producir un nuevo equilibrio menos revolucionario⁴⁵.

⁴⁵ North, 1993, p. 120.

CAPÍTULO 4: LA CREACIÓN DEL BANCO INDUSTRIAL DEL PERÚ

4.1 LA CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

La literatura sobre el Banco Industrial del Perú no ha explotado el aporte de la institución en la promoción de la industria en el país. El análisis de su creación se limita básicamente a tres autores: dos tesis de la facultad de Economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, de Gregorio López (1954) y de Raúl Méndez (1986), y lo mencionado por Baltazar Caravedo (1976), con menor profundidad pero no por ello menos importante. Además de ello, algunos autores, como Jorge Basadre, lo mencionan tangencialmente.

El nacimiento del Banco se enmarca en un contexto que para diferentes autores tienen significaciones matizadas. Para Baltazar Caravedo, el Banco Industrial buscaba ser la alternativa para los industriales que estaban en condiciones de satisfacer sus exigencias, y que sólo el hecho de su creación indica la intención de fomento al desarrollo industrial, evidenciando el impulso industrial de la época, así como una política deliberada por dinamizarla¹. Mientras que para Raúl Méndez, lo importante es tener en cuenta que el sistema financiero daba sus primeros pasos a su ordenamiento, por lo que no tenía antecedentes muy claros en legislación ni operatividad bancaria. Por ello, afirma que a pesar de existir ya varios bancos mucho antes de la década, uno con las

¹ Caravedo, 1976, p. 121.

características del Banco Industrial, no tuvo precedentes cercanos².

Para Gianfranco Bardella, el sistema bancario y financiero nacional también veía sus comienzos incipientes. Indica que lo más importante en materia financiera de la década es la promulgación de la ley de Bancos, la reestructuración del Banco de Reserva y la quiebra del Banco de Perú y Londres. Sin embargo, resalta la creación de los Bancos de fomento como el Banco industrial del Perú y el Banco Agrícola del Perú, que comenzaron a sentar las bases de la especialización bancaria³.

Finalmente Martín Monsalve nos menciona el contexto de los industriales con relación a la banca antes de la década de 1930. Para éste autor, el sistema financiero no favorecía a la diversificación económica, sino más bien a la concentración en otros sectores, como créditos hipotecarios y en el comercio importador, por su alta rentabilidad. Menciona que de esta manera, los créditos para la producción interna quedaba en manos de las casas comerciales, pero que éstas tenían como negocio más importante la importación de bienes de consumo y de capital para el mercado interno, lo que limitaba el fomento de la producción manufacturera local⁴.

Pues bien, la idea de un Banco especializado en la industria fue anterior a la crisis de 1929. Esta idea original⁵ fue presentada por el financista, Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y futuro Director Gerente del Banco Industrial, el arequipeño Ricardo Madueño, en la

² Méndez, 1986, p. 12.

³ Bardella, 1989, p. 304.

⁴ Monsalve, 2011, pp. 280-281.

⁵ Véase en: López, 1954, p. 36; Méndez, 1986, p. 6; Basadre, 1995, p. 3297.

conferencia rotaria de Arequipa en marzo de 1929⁶. Bajo el título de “Banco Protector de la Industria Nacional”, el proyecto lo presentaba con el subtítulo: *“Para la creación de una institución de créditos con capitales netamente nacionales, dedicada a favorecer exclusivamente el desarrollo de la producción de artículos que en la actualidad importamos y podemos técnica y económicamente producirlos en el país”*⁷. Antes de dar a conocer la propuesta propiamente dicha del Banco, el autor explica algunas dificultades a las que tiene que enfrentar la industria y por lo que se necesita una entidad especializada:

“En el Perú, todas las medidas financieras y económicas que se han dictado, en la mayoría de los casos, han sido para proteger la producción de los artículos de exportación, pero no los de importación... Ha existido siempre un gran pesimismo en el país para la obra de la nacionalización de las industrias. El público y la prensa en general han combatido muchas veces esta idea manifestando sus temores de que cualquier labor en este sentido serviría sólo para encarecer la vida. Se ha creído, pues erradamente, que el país no está preparado para su industrialización”. (Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 560).

Adicionalmente, presenta una estadística sobre algunos artículos de importación que se han incrementado significativamente a partir de 1923, lo que genera un gran problema para la industria local. Inmediatamente, desarrolla la exposición de lo que él concebía como un Banco de fomento Industrial. Lo primero que se implantaría es una oficina técnica especial compuesta por expertos para que estudien las condiciones económicas del país e indicar qué industrias se deberían establecer. Estos préstamos estarían

⁶ López, 1954, p. 36.

⁷ Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 559.

dirigidos a los agricultores, ganaderos o fabricantes que deseen dedicarse a la producción o fabricación de artículos que se importan. Además, la institución estaría formada por las siguientes entidades: El Gobierno, los Bancos, los industriales beneficiados y el público en general⁸.

Para lograr la generación de los capitales, Madueño proponía la creación de un impuesto de 1% ad-valórem a todas las mercaderías de importación sin excepción alguna. Este producto sería pagado en oro en los consulados del Perú en el extranjero y se convertiría a Libras Esterlinas, las que se depositarían en un Banco Inglés a orden del Banco de Reserva del Perú. Además, los bancos podrían aportar un capital similar al gobierno, los industriales beneficiados tendrían que aportar un capital que representara el 5% de los préstamos del Banco, y finalmente, el público podría contribuir hasta igual al aportado por los Bancos. De esta manera, menciona que el capital autorizado podría ser de 10 millones de libras esterlinas o su equivalente en dólares u oro americano⁹.

Seguidamente, a nivel de las operaciones, plantea que el interés para las industrias nuevas sería de 4% anual, pero sólo por 5 años, mientras los dueños de industrias ya establecidas pagarían un interés de 6% anual, puntualiza que los préstamos serían exclusivos para agricultores, ganaderos e industriales que van a producir o fabricar artículos que se importan¹⁰.

Para dar mayor fuerza a su argumento, presenta una proyección del Capital que se podría generar en base a su propuesta de recaudación:

⁸ Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 562.

⁹ Loc. Cit.

¹⁰ Loc. Cit.

“El impuesto de 1% ad-valórem de los derechos de importación representaría por ahora, por lo menos 150,000 libras esterlinas anuales. Suponiendo que los Bancos, los industriales y el público suscribieran una suma igual cada uno, pues sería negocio para todos el hacerlo, resultaría que el Capital el primer año sería de 600,000 libras esterlinas; y, como los redescuentos que podría hacer el Banco de Reserva, a base de esta capital, serían de otro tanto, la potencialidad económica del Banco Protector de la Industria Nacional en el primer año podría ser de 1, 200,000 libras peruanas”. (Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 562).

Además, muestra la capacidad de recaudación si sólo el gobierno recaudara lo esperado:

“Como el aporte del Gobierno aumentaría por lo menos en 150,000 libras esterlinas anuales, la acumulación de capitales en esta forma sería de enorme consideración. En 10 años el capital solamente del Gobierno se elevaría 1, 500,000 libras esterlinas y sólo el 3% sobre los depósitos en los Bancos extranjeros representaría 45,000 libras esterlinas anuales y el 4% por préstamos a los industriales 60,000 libras esterlinas, o sea un total de 100,000 libras al año. Con la participación sólo del Gobierno, sin tener en cuenta el capital aportado por los demás accionistas, la potencialidad del Banco Protector de la Industria Nacional, contando con la colaboración del Banco de Reserva, sería a los 10 años de 3 millones de libras”. (Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 563)

Finalmente Madueño cierra su exposición con la idea de un país con miras a su independencia económica, la búsqueda de bastarse a sí mismo mediante el desarrollo fabril, además de estabilidad monetaria y la inclusión del elemento laboral como uno de los fundamentos de consecuencia del enriquecimiento nacional:

“Aumentado la riqueza y la producción del país, daríamos mayor valor adquisitivo a nuestra moneda, fijeza a nuestro cambio, mayor trabajo a nuestros obreros; y, en fin, haríamos del Perú un país que bastándose en gran parte asimismo, adquiriría mayor bienestar y verdadera independencia económica”.

(Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 563)

Las ideas de Madueño se verán reflejadas en lo que se constituiría más adelante como el Banco Industrial del Perú, cuando analicemos el proyecto presentado ante el Congreso y a la ley misma promulgada. Según Gregorio López, la exposición de Madueño despertó un gran interés entre los círculos empresariales y que más tarde se publicaría en un folleto que tuvo gran difusión. Es precisamente este folleto el que llega a manos del legislador Alfredo Herrera, representante por Lima ante el Congreso Constituyente, y que en 1932, con mayor elaboración y detalle, presentará el proyecto del Banco Industrial del Perú.

Sin embargo, entre el contexto de la propuesta de Madueño en 1929 y el proyecto de Herrera en 1932, hubo cambios fundamentales en el país debido al crack del 29. Ya hacia 1931, año en que la crisis pasa por difíciles circunstancias en nuestro país, los industriales se hacían referencia a la escasez de capitales, por lo que ya estaban proponiendo un crédito específico para la industria:

“En época anterior, las industrias contaban con el apoyo de los Bancos, que descontaban sus letras con alguna libertad, y, algunas veces, hacían adelantos en cuenta corriente, con garantías de los establecimientos y productos industriales. Pero por la depresión económica actual, los Bancos han reducido los descuentos a su mínimo, privando a las industrias del capital que necesitan para su normal

funcionamiento... La Sociedad Nacional de Industrias cree que se podría remediar esta situación estableciendo en el país el crédito industrial, ya como sección del Banco Centra Hipotecario, o como institución independiente, que proporcionara a los industriales el dinero que les es necesario, en forma de préstamos con prenda industrial o bonos industriales, mientras puedan vender sus productos”. (Industria Peruana, 1931, nro. 1, p. 24)

Finalmente, se hace hincapié en los ejemplos internacionales de créditos industriales, resaltando el caso de Chile y los logros alcanzados:

“El crédito industrial ha sido establecido con éxito en Europa y América, especialmente en Chile, último país donde acaba de implantarse, y en el que, en vista de los magníficos resultados obtenidos, se está estudiando la manera de aumentar el capital de veinte millones con que se inició, a una suma que esté en relación con el capital de 1,500 millones de pesos que representan las industrias chilenas”. (Industria Peruana, 1931, nro. 1, p. 24)

Además de la crisis en sí, la nueva ley de Bancos, creada por recomendación de la misión Kemmerer, generó problemas a la actividad industrial, ya que *“buscaba la especialización bancaria, por lo que los bancos comerciales se dedicaron a operaciones a corto plazo”*¹¹. Estos dos problemas fueron los que comenzaron a dar el contexto propicio para la aparición del proyecto de Alfredo Herrera, sobre todo cuando el gremio industrial ya había tratado de gestionar algún avance:

“Para remediar esta situación, causada por la depresión económica y la ley de

¹¹ Industria Peruana, 1936, nro. 6, p. 285.

Bancos, la Sociedad Nacional de Industrias, solicitó del Gobierno, en varias oportunidades, el establecimiento en el país del crédito industrial. Las gestiones de la Sociedad no tuvieron éxito, ya por que no se creyó de tan urgente necesidad su establecimiento, o porque se supuso que los Bancos Comerciales llenaban las necesidades de las industrias...”. (Industria Peruana, 1932, nro. 3, p. 142).

Es en ese contexto en el que Alfredo Herrera, el 03 de setiembre de 1932, presenta el proyecto de ley de Creación del Banco Industrial del Perú¹². Años más tarde, Herrera explicaría los motivos que tuvo para dar a conocer su propuesta:

“La contemplación del panorama del país ofrecía a mi espíritu el doloroso espectáculo de un grupo respetable de hombres que pugnaban, inteligente y tenazmente, por el desarrollo de las industrias, que significan la base fundamental de la autonomía económica de un pueblo, luchando con la incomprensión del medio ambiente y con la censurable indiferencia del Estado. Por otra parte, parecía vidente la existencia de entidades extrañas que pretendían convertir al Perú en un simple país productor de materias primas y en un fácil mercado de sus productos industriales. Es decir, que se pretendía convertir al Perú económicamente en una colonia. Fueron estas las razones suficientemente poderosas, las que produjeron en mi ánimo el propósito inquebrantable de ayudar con eficacia a las industrias...”. (Industria Peruana, 1936, nro. 8, 423).

El proyecto presentado por Herrera se dividía en 8 capítulos: Datos generales (Nombre, duración, domicilio y Capital), Balance-Fondo de Reserva-Utilidades, Directorio,

¹² Expediente del proyecto de ley nro. 769, p. 46.

Operaciones, Inscripción de contratos, Transferencia y pignoración de préstamos, Formalidades de los contratos y procedimientos, y Disposiciones generales y transitorias, siendo los primeros 4 capítulos los de mayor relevancia¹³.

Se llamaría “Banco Industrial del Perú”, y tenía la exclusiva finalidad de “*proteger la producción de los artículos importados, ya sean agrícolas, ganaderos o manufactureros*”. Recordemos, como lo vimos en el punto 2.1, que la actividad industrial de relevancia estaba íntimamente ligada a otras actividades, por lo que no es de extrañar ver los términos “agrícolas” y “ganaderos”, y no necesariamente debemos pensar que la finalidad del Banco iba más allá de la industria manufacturera propiamente dicha. Además, hacia 1931 se había creado el Banco Agrícola, con lo que los préstamos de la actividad ganadera y agrícola básicamente se desarrollaban en dicha entidad¹⁴.

La duración del Banco sería de 30 años, con la capacidad de renovarse en periodos sucesivos. Su oficina principal estaría en Lima, pero con la posibilidad de establecer sucursales en el interior. Mientras que el capital del Banco apuntaba a ser 40 millones de soles oro, pudiendo ser aumentado posteriormente. El Capital al que apuntaría el Banco era de mucha consideración para la realidad Bancaria de la época, ya que para 1932 el capital y reserva de Sistema Bancario Comercial era de 38.9 millones de soles¹⁵, con lo que el Banco Industrial pretendía tener un impacto considerable no comparado con otro Banco existente, ya que el mismo Banco agrícola se había creado con 20

¹³ Ver proyecto completo en: Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, pp. 17-46, ACR.; Industria Peruana, 1932, nro. 4, pp. 177-197.

¹⁴ Bardella, 1989, pp. 305-307.

¹⁵ *Ibíd*em, p. 311.

millones de soles¹⁶. Y mucho menos algún Banco Comercial; para 1935, el primer Banco Comercial del Perú era el Banco Italiano, que alcanzaba el Capital de 8 millones de soles, así como una reserva de aproximadamente 11.5 millones, lo que daba una totalidad de recursos de 19.5 millones de soles¹⁷.

Las acciones del Banco Industrial tendrían un valor de 100 soles oro, dividiéndose estas acciones en 4 clases: A, B, C y D. Las acciones de la clase A representarían al Capital del Estado, hasta por la cantidad de 20 millones, la clase B son los que el Banco emita y coloque en el público hasta por la cantidad de 8 millones, la clase C serían los que el Banco coloque en los bancos establecidos en el país hasta 8 millones, mientras que la clase D son los que se coloque entre los industriales habilitados hasta 4 millones. Y son las acciones de la clase A las que serán íntegramente asumidas por el Gobierno, las que se cubrirán con el producto de un impuesto 1% ad-valorem a todas las importaciones sin excepción, y que será recaudado por los Consulados del Perú en el extranjero, depositados en Bancos de reconocida solvencia de Europa o Estados Unidos, los que serán abonados por el Banco Central de Reserva al Banco Industrial. Esta última propuesta es similar a la de Madueño, y a partir de aquí veremos mucha de su influencia en el espíritu del proyecto. Sumado a esto, las clases B, C y D deberán ser pagadas íntegramente, o también pudiendo ser abonadas por cuotas no menores al 10%, dentro del plazo máximo de 10 meses. Esto fue el primer capítulo, que deja claro las líneas básicas del proyecto en sus 22 primeros artículos¹⁸.

El segundo capítulo, sobre el Balance, fondo de Reserva y utilidades, deja básicamente

¹⁶ Ibídem, p. 305.

¹⁷ Sociedad Nacional de Industrias, 1935, p. 88.

¹⁸ Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, pp. 17- 20, ACR.

a decisión del Directorio lo que hacer con estos puntos, pero sí propone un reparto de utilidades. Un 3% se iría hacia un Fondo de enfermedades, Seguros y Pensiones de Empleados, un 4% distribuidos entre los empleados en proporción a sus emolumentos, 3% para el Gerente y Sub Gerente, 10% para un dividendo fijo acumulativo de las acciones de la clase B, 9% para la clase C y 6% para la clase D, estas dos últimas igualmente que en el caso de la clase B. Finalmente el sobrante se iría a un fondo de Reservas y Eventualidades¹⁹.

El tercer capítulo del proyecto propone la constitución del Directorio del Banco. Serían 3 directores nombrados por el Presidente de la República, tres por el Directorio del Banco Central de Reserva del Perú, dos por los accionistas de la clase B, dos por la clase C y dos por la clase D. Pero mientras no se llegue al mínimo de 10% de la cantidad que se espera por cada clase, para la clase B serán nombrados por la Cámara de Comercio de Lima, por la Clase C, por los Bancos de Lima, y de la clase D por la Sociedad Nacional de Industrias. Mientras que en los 20 artículos siguientes, explica la forma en la que funcionará el Directorio, con un presidente y vicepresidente, además de los sueldos y una propuesta de lo que debería determinar los estatutos del Directorio cuando se instaure. Es interesante subrayar, finalmente, que se prohibía a todo funcionario público ser partícipe del Directorio, incluyendo parlamentarios y miembros del poder judicial, y para evitar cualquier acaparamiento de algún grupo, no podían participar dos o más personas que sean parientes consanguíneas dentro del cuarto grado o afines dentro del segundo, ni dos o más personas que sean socios de una misma

¹⁹ Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 20, ACR.

compañía²⁰.

Otro capítulo fundamental es el número 4, sobre las Operaciones. Se deja claro desde un inicio que el Banco concederá préstamos a industriales que vayan a fabricar, confeccionar, manufacturar, transformar o elaborar artículos que sean importados, sean estos fabriles, agrícolas o ganaderos o sus derivados. Además, se concedería préstamos para la implantación de nuevas industrias, y las que ya haya, apoyar su desarrollo y progreso. Los préstamos en general para la industria tendrían un plazo máximo de 5 años, y el monto no podría exceder de la suma de los siguientes costos fundamentales: compra de terreno, construcción del local, adquisición de las diferentes maquinarias, útiles adecuados para la fabricación de los productos deseados y lo relacionado a los costos de trabajo. De esta manera, los préstamos no podrán exceder de 300, 000 soles, aumentado a 500, 000 en el único caso que el Directorio lo autorice. Además, al igual que en la idea inicial de Madueño, las industrias ya establecidas tendrían un interés del 6%, mientras que las industrias nuevas a establecerse sería de 4%²¹. Finalmente, en este capítulo, con el artículo 76, se esclarece aún más el tema de los préstamos agrícolas, teniendo en cuenta su exclusiva búsqueda de industrializar el agro:

“Con el fin de favorecer en todo lo posible la nacionalización de las industrias derivadas de la agricultura el Banco Industrial queda facultado para servir como agente garantizador ante el Banco Agrícola del Perú con la Sección Cuarta y los artículos 95 y siguientes de la ley de creación de éste Banco, en las solicitudes de préstamo de los agricultores que hayan industrializado su producción, cuyos productos derivados sirvan de materia prima para la implantación o fomento de

²⁰ Ibídem, pp. 21-27.

²¹ Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, pp. 27-38, ACR

dichas industrias... siempre que sean préstamos a agricultores que hayan industrializado su producción”. (Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 31, ACR.).

Los últimos cuatro capítulos, englobarían los detalles administrativos y jurídicos, entorno a los contratos, formalidades, transferencias y disposiciones generales, que son presentadas en los últimos 45 artículos²². De esta manera el Doctor Alfredo Herrera presentaba su propuesta, la cual fue evaluada en el Congreso Constituyente por las Comisiones tanto de Comercio e Industria, como por la Principal de Hacienda.

4.2 RUMBO A LA LEY DE CREACIÓN

Dos días después de presentado el proyecto, el Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, Augusto Maurer, escribía a Herrera, evidenciando la gran preocupación del Gremio por la aprobación del proyecto, al mencionar que la *“Sociedad Nacional de Industrias espera fundadamente, por la bondad del proyecto mismo y por el prestigio de su autor, que el Congreso Constituyente le presentará favorable acogida, convirtiéndose en realidad un ideal largo tiempo sentido”*²³.

La Comisión de Comercio e Industria presentaría su dictamen el 17 de septiembre de 1932, a dos semanas de ser presentado el proyecto. El correlato del dictamen inicia mostrando la importancia que tiene la propuesta para el contexto de crisis que se veía:

“Dada la importancia del proyecto, vuestra Comisión lo ha estudiado con toda

²² Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, pp. 38-46, ACR

²³ Industria Peruana, 1932, nro. 4, p. 206.

atención, convencida de que las circunstancias anormales que afectan la vida económica de la República, débense, en gran parte, a la carencia de organización de capitales para acudir oportunamente en ayuda del desarrollo industrial del país...”. (Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 47, ACR).

Pero a pesar de la consideración expresa de la propuesta como una solución a los problemas del país, afirma el carácter de internacional a la crisis, lo que implicaría que precisamente dependería de los movimientos internacionales la solución a los problemas:

“No deben olvidar que el Perú, no obstante la diversidad de sus productos, atraviesa un periodo de intensa crisis, debido, en gran parte, a la proyección de sucesos universales que no dependen de nosotros mismos, no está en nuestras manos remediar...”. (Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 47, ACR).

Luego de presentar una reseña somera del proyecto, coincide el dictamen con la idea de los grandes beneficios que traería el establecimiento del Banco para la Industria, empezando por que su estructura “*está calcada sobre las de instituciones de crédito análogas existentes en otros países, y que viene a llenar en verdad un vacío en nuestro régimen bancario*”²⁴. Así pues, los beneficios del establecimiento del Banco se darían porque:

“Su base principal se afirma en la economía del uso del capital y en dar a éste un

²⁴ Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 49, ACR

empleo más efectivo, utilizando metódica y ordenadamente las reservas dispersas, de manera que no es aventurado afirmar que será un paso firme hacia una era fructífera para el desarrollo de nuestras industrias existentes, y que dará vida a otras nuevas que hasta hoy están esperando, en estado latente, el soplo vivificador del crédito”. (Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 49, ACR).

Dados los argumentos planteados, los miembros de la Comisión *e”stimán que su implantación en el Perú será provechosa, no solamente para las industrias nacionales, sino que contribuirá al bienestar de la colectividad”*²⁵, por ello:

“... la Comisión de Comercio o Industrias estudiando el proyecto desde el punto de vista que le concierne, considera que la iniciativa cristaliza una de las verdaderas necesidades del país y, en consecuencia, se pronuncia en sentido favorable y os propone que la aprobéis...”. (Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 50, ACR)

Lista la aprobación de una de las comisiones, la otra Comisión elaboraba la presentación de su dictamen a finales de octubre, no sin antes recibir la carta de la Sociedad Nacional de Industrias, en la que el gremio *“espera que el Congreso Constituyente, con clara visión que tiene de las necesidades del país, conceda al proyecto del Banco Industrial, su preferente atención, aprobándolo oportunamente”*²⁶. Esta afirmación la plantea a partir de argumentar en torno al problema de la ley de Bancos para la industria:

²⁵ Ibídem, p. 50.

²⁶ Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 15, ACR; Industria Peruana, 1932, nro. 5, p. 246.

“El establecimiento del crédito Industrial es, en los actuales momentos, de indiscutible urgencia, si se tiene en cuenta la Ley 7126 tiende a la especialización Bancaria. Establece ella que nuestros bancos comerciales, han de limitarse a efectuar operaciones a corto plazo; limitación que priva a las industrias, de los beneficios de crédito. Esta modalidad impedirá que, nuestras negociaciones fabriles, prosigan normalmente sus actividades mientras se opere entre la producción y el consumo”. (Industria Peruana, 1932, nro. 5, p. 246).

Nuevamente se pone de manifiesto el problema de los Bancos, que es complementado por artículos escritos en la revista de la Sociedad, en donde también se le da relevancia al punto de la crisis, con el escrito de Augusto Becerra:

“... pero es evidente que toda actividad económica, para su mejor sustentación, ha menester de crédito; y ya sabemos que nuestros bancos comerciales no le prestan mayores facilidades, posiblemente porque no cuentan con los medios técnicos para otorgarlas... Lo único que sé es que algunas de nuestras fábricas han disminuido el número de días de funcionamiento semanal, como consecuencia de la crisis económica que afecta al mundo, y que, naturalmente, ha determinado un mejor consumo, no sólo de artículos nacionales, sino, también y quizá más sensiblemente, de los importados”. (Industria Peruana, 1932, nro. 5, p. 237).

Es así como el 26 de octubre, la Comisión principal de Hacienda “*cumple con manifestar que está de acuerdo con la Comisión de Comercio e Industria en el dictamen que sobre el particular ha emitido, y que más bien, todavía viene a satisfacer una finalidad más amplia, y es la de poder suministrar crédito barato, a tipo inferior al*

que otorgan los bancos comerciales”²⁷. Con esta idea básica, sustenta su apoyo al proyecto manifestando la importancia de la afluencia de capitales para fomentar la industria:

“... es un hecho indiscutible que la carencia de la capacidad productora de un país, no se cura restándole el crédito o sea el capital que lo alimenta, sino por el contrario, dándole más elementos de recuperación y de impulso... El productor industrial que no solo ayuda para producir ofreciéndole crédito amplio liberal, abandonará la industria y con ella la fuente que da riqueza y el país perderá más porque se debilitará su economía en proporción quizás mayor que las que producen las quiebras simplemente comerciales”. (Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 51, ACR.).

Sin embargo, es precisamente esta comisión la que genera los grandes cambios en el proyecto, ya que *difiere en cuanto a la amplitud que su autor le ha dado, porque forma parte de los Estatutos o Reglamento Interior del Banco Industrial, no de la ley de su creación*²⁸. De esta manera, los únicos artículos que se aprobarían serían los que van del 1 al 12, además del 15 y el 19, que básicamente trata el primer capítulo, pero que deja de lado las especificaciones de cada clase de accionistas, sólo dejando relevante el punto de las acciones mayoritarias del Gobierno. Sumado a estos, también estarían dentro el 26, 27 y 28, que trata sobre la conformación del Directorio, así como el 36, el 37 y el 52, que vendrían a ser las prohibiciones de mismo Directorio. Así como algunos artículos más entorno a la formalidad con algunos reajustes, lo que harían un total de 30 artículos, es decir, a nivel de número de artículos, significaría aproximadamente el 20%

²⁷ Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 51, ACR.

²⁸ Expediente del Proyecto del Banco Industrial nro. 769, 1932, p. 52, ACR.

de lo presentado por Herrera²⁹.

El Congreso Constituyente recibiría este proyecto reformulado y comenzaría lo que será 5 días de debate, entre el 12 y el 20 de diciembre de 1932. Significaría un amplio debate en el que las críticas estuvieron centradas en las bases fundamentales del proyecto, teniendo al representante por Ayacucho, Alberto Arca Parro, al representante por el Callao, Oscar Medelius, y al representante por Ancash, Roberto Paredes; como principales críticos del proyecto. En tanto básicamente, Alfredo Herrera, fue quien defendió su propuesta, y que sería reafirmada por el Congreso en general, en lo que fue una aprobación de todo el proyecto, con modificaciones poco relevante, siendo rechazado sólo un artículo.

Tres fueron los puntos relevantes en debate, además de algunas críticas aisladas y complementaciones. El primero de estos tres puntos fue la crítica al establecimiento de un nuevo impuesto. El representante por Ayacucho, el socialista Alberto Arca Parro, establecía su crítica sobre el impacto social del impuesto, en tanto *“este impuesto del 1% puede ser, posiblemente, soportado con ventajas por algunos artículos; pero la gran mayoría de los productos de Consumo Popular, serían seriamente afectados”*³⁰. Para este representante, este sacrificio de la población no era justificado por lo que se llegaría a recaudar, y sobre todo teniendo en cuenta el impacto que la crisis tenía sobre el país:

“En el supuesto, de que el impuesto que este proyecto establece no hubiera de afectar a los artículos de importación, que no se alterasen los precios y que un

²⁹ Ibídem, p. 53.

³⁰ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4971.

cálculo optimista pudiese elevar el ingreso al millón de soles, temo que el aporte inicial que el gobierno pueda llevar, que conforme a esta ley debe llegar hasta 20 millones de soles, no sería sino de un millón de soles. Nada significaría este aporte inicial, relativamente pequeño, si las condiciones actuales del país permitieran que las demás acciones fueran cubiertas, ya que no inmediatamente, en etapas próximas... La formación de un capital inicial para el Banco Industrial a base de un impuesto; cuestión ésta que la representación socialista no acepta, porque considera que, por muy laudable que sea el fin que se persigue, las circunstancias en que la capacidad de consumo del país se ha colocado por la depreciación y reducción de los salarios, por la baja de nuestra moneda, no resiste ya mayores gravámenes”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4978).

Además, indicaba que el Banco se sostendría únicamente con el ingreso del impuesto, ya que el capital importante que deberían colocar los Bancos Comerciales ya que *“por iniciativa propia, no acudiría al Banco, y no acudirán porque para los Bancos Comerciales es una mala inversión aquella en que las posibilidades del porcentaje de utilidad son inferiores a las que pudieran obtener en sus propios negocios”*³¹.

Sobre esta capacidad de recaudación limitada del impuesto también se manifestaría Roberto Paredes, representante por Ancash. Él mencionaba que *“ni en 20 años se lograría aportar este capital de 20.000.000.00 de soles oro, aun calculando como mínimum los 75.000.00, como producto del impuesto adicional. Y además, resulta, en las circunstancias actuales, casi imposible, si no se obliga o alcanza que su cubra las*

³¹ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4983.

otras acciones... satisfacer el capital bancario”³².

Un segundo tema que fue ampliamente criticado por Alberto Arca Parro, fue el del respaldo que tendrían los préstamos, y los problemas que tendría para el Estado el que estos respaldos no estén en la misma ley:

“Cuando el Crédito es usado fuera de la Libre Concurrencia, fuera dela Demanda Específica en relación con la Garantía de quien lo solicita, entonces, es definitivo, el Banco sufre desmedro; el Banco puede ir a la quiebra; y lo grave en este caso, sería que el primer damnificado por la Liquidación del Banco, sería el Estado”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4971).

En ese sentido, expande la crítica a la incapacidad que se tiene para evaluar el tipo de préstamos que se haría, a nivel técnico:

“¿Tenemos ya estudios realizados y oficinas técnicas que con precisión puedan decirnos cuáles son las condiciones de nuestro mercado, cuál es la capacidad de consumo del país, qué industria pueden establecerse con ventaja y cuáles otras no podrían tener éxito?... ¿Podemos pensar que económicamente, porque es condición indispensable, pueda producirse un artículo que llegue a tener consumo nacional, siendo así que existe esta diversidad de situación? ... ¿el Estado, por medio del Banco Industria habrá de correr todos los riesgos inherentes al establecimiento de una nueva industria, solamente, con el capital del Banco?”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso

³² Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 5009.

Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4972).

Finalmente, concluye su intervención sobre este punto indicando que el agraviado de que las cosas no funcionen por faltas de garantías, no es el industrial, si no el Estado:

“Se dice que la ley no ha de establecer cuál es la garantía específica, entonces, podrían tomarse en cuenta las consideraciones personales y de familia, los vínculos de amistad, etc., para conceder un crédito, y no la solvencia. Y en este caso ¿Quién habrá de sufrir las consecuencias? No es el industrial que aporta como uno y recibe como cien y pierde, en consecuencia, como uno, sino el Estado, que ha actuado como socio capitalista, y solamente él pagará los platos rotos”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, pp. 4991-4992).

Mientras que el representante por Ancash, Roberto Paredes, mencionaba sobre las operaciones que debería indicar un plazo mínimo y máximo, y que además, los montos de préstamos se deberían ampliar, ya que *“los particulares, las casas industriales, los Bancos Comerciales, prestan mayores sumas y no es posible que un Banco con la finalidad esencial de crear y fomentar industrias en el país, limite el monto del préstamo a las referidas cantidades”*³³.

El tercer punto de discusión importante fue sobre el establecimiento de nuevas industrias, ya que el Banco sería el que asumiría todas las responsabilidades si es que la nueva empresa no funcionaba. El representante por el Callao, Oscar Medelius, *“indicaba que el Banco Industrial va a correr con todos los gastos que significa*

³³ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 5008.

implantar esa nueva industria, sin que la persona o entidad interesada contribuya con nada. Todos los riesgos, pues, los va a correr el Banco”³⁴. De la misma manera, Elio Dalmau, representante por La Libertad, refirmaba la idea de que el riesgo no puede ser asumido sólo por el Banco:

“Si el Banco puede establecer nuevas industrias hay que ponerse en el caso de que alguna de estas sea un fracaso y entonces esto le traería un desmedro en su capital... Yo creo que el Banco debe limitarse a proteger a las industrias establecidas y que lo que necesitan es una ayuda”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, pp. 5036).

Básicamente estas ideas se dirigen alrededor de la idea de que el Banco generaría grandes riesgos para el Estado, y que tendrían que modificarse varios puntos alrededor de las garantías, que tendrían que estar explícitos en la Ley. Llama la atención que en ningún argumento se pudo observar alguna crítica al fomento industrial que se pretendía realizar con el establecimiento del Banco Industrial; muy por el contrario, hasta los críticos que insistieron en cambiar substancialmente el proyecto, concordaban con la idea de buscar la industrialización, sobre todo teniendo en cuenta sus efectos sobre la desocupación, preocupación permanente en todas las estancias del gobiernos de la década analizada. En ese sentido, Oscar Medelius refería:

“La industrialización del país, señor Presidente, es necesaria en un país industrial, en un país que posee riqueza permanente, en un país que tiene fuente

³⁴ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 5036.

de trabajo para sus habitantes, en un país que se enriquece, porque la industria es algo que no se concluye jamás. La desocupación mediante el estímulo, a las industrias, tendrá que desaparecer poco a poco”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, pp. 4990).

Frente a las críticas planteadas líneas arriba, el defensor de la propuesta, Alfredo Herrera, mostraba los argumentos que presentaban al proyecto con la solvencia necesaria para ser aceptado. Era consciente de los riesgos que se asumían, pero, en su opinión, valía la pena arriesgarse, frente a los beneficios que tendría para la industria y, por ende, al país y su población.

Alfredo Herrera mencionaba como punto a favor, el qué el establecimiento del Banco significaría un mejora importante para el régimen monetario, buscando su estabilidad y la estabilidad del Patrón Oro, *“ya que una de las formas eficientes como se puede llegar a ella, es creando un Banco Industrial con el cual pueda mejorarse nuestra Balanza de Pagos, que es la forma eficaz como realmente podremos, en el Porvenir, restablecer el Patrón de Oro”*³⁵.

Otro punto importante, que abrigaba la preocupación de la época entre los gobernantes, era la desocupación, y cómo el Banco industrial favorecería a solucionar el problema, en tanto apoyaría a situación industrial, que de otra manera, implicaría una desocupación aún mayor de la que había:

“Es necesario, también, tener en consideración que favorecer a las industrias en el país, es tender a resolver en forma científica y efectiva, el problema de la

³⁵ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4968.

desocupación. Si las industrias no reciben un apoyo; un aporte del Estado, podrían paralizarse muchas de ellas y no podrían establecerse y prosperar otras; entonces el problema de la desocupación se agravaría con todas sus funestas consecuencias”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, pp. 4958).

Mientras que en defensa del proyecto frente a las críticas ante la falta de garantía, indicaba que estas “*van a ser consignadas en el Estatuto del Banco, y que las secciones técnicas tendrán en el Banco un papel preponderante, siendo necesario su informe para la aprobación de un préstamo por el Directorio*”³⁶. Y que no debería estar en esta ley porque “*sería postergar indefinidamente el establecimiento del Baco, si se trajera al Congreso el Estatuto*”. Por lo que propone que “*podría ser el Poder Ejecutivo el llamado a prestar su aprobación a dicho Estatuto*”³⁷.

Finalmente, defendería la idea de crear nuevas industrias, como lo substancial de la creación del Banco, dejando en claro que precisamente esa es la causa de su creación, crear y fomentar nuevas industrias:

“Si el Banco no va proteger industrias nuevas en un país que no tienen industrias, no vale la pena de que se funde... para un país que tiene pocas industrias y en el que es necesario fomentar nuevas que pueden derivar para el país un gran provecho en el orden de crear trabajo y de mejorar nuestra balanza de pagos”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso

³⁶ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4987.

³⁷ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4992.

Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 5037).

Estos contraargumentos de Herrera fueron suficientes para que el grueso del proyecto que llegó al Congreso Constituyente, no sea modificado. Hubo algunas sugerencias adicionales que trataron de complementar el proyecto. La propuesta, por ejemplo, de Oscar Medeluis fue bien recibida, en torno a los representantes de la clase B, que mientras no se llegara al capital mínimo del 10% del valor asignado, estaría a cargo en el Directorio por los representantes de la Cámara de Comercio de Lima, por lo que argumentó que *“la Cámara de Comercio de Lima designara uno y que las demás de la República designaran al otro Director. No es posible que a Lima se le otorgue este privilegio, Este es, de mi parte, un principio de descentralización”*³⁸. Dicho argumento fue aceptado incuestionablemente por el mismo Herrera, aceptando su modificación.

Mientras que hubo otras propuestas que no tuvieron asidero, como la del representante por Junín, Domingo Sotil, quien proponía lo siguiente:

“... voy a permitir suplicar que se contemple en la formación de este Banco Industrial a la industria minera, no para habilitarla, porque el capital no alcanzaría ni para el principio pero sí, para que la institución que se pretende crear tenga un vasto campo de explotación, gane mucho dinero y dé grandes facilidades a los industriales”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 5012).

Concluyendo el debate, una acalorada discusión envolvió al representante por el Callao, Oscar Medelius, y a Alfredo Herrera, entorno al Banco Central de Reserva del Perú,

³⁸ Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 4987.

como intermediario de los depósitos que se harían desde el extranjero por intermedio del impuesto establecido. Medeluis indicaba que tener al Banco como interventor, y pasar directamente al tipo de cambio, sería una oportunidad perdida para tratar de mejorar nuestro tipo de cambio:

“... aprovechar, en la mejor forma posible, las ventajas del cambio; es decir, teniendo en consideración que en estos momentos cada dólar representa algo más de 5 soles 70 centavos. En cambio, si se hiciera la operación de conformidad con el artículo propuesto, solamente se recibiría por cada dólar 3 soles 57 centavos y fracción... habiendo giros sobre el exterior en poder del Banco Central de Reserva, este hecho constituye un factor decisivo para la mejoría del cambio, porque la abundancia de letras en moneda extranjera, trae la consecuencia de una baja en el valor de la moneda extranjera... si se aprueba el proyecto tal como está... quedaría sujeta a las contingencias de la baja del dólar...”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 5029).

Pero Herrera era defensor de una posición “más segura”, en tanto el Banco Central generaría un tipo de cambio “estándar”, y capaz de duplicarse por el tipo de depósito que se haría:

“... de que esta institución cuente con un capital saneado, que no esté sujeto a las fluctuaciones del cambio, que esté depositado en oro en los países extranjeros y que en esta virtud, exista en el Banco Central de Reserva, una cantidad como crédito a favor del Banco Industrial... encontrándose los depósitos en oro en el extranjero, el Banco de Reserva puede correctamente duplicar el capital del

Banco”. (Diario de Debate de la Cámara de Diputados, Congreso Constituyente 1931, 03-dic a 30 dic de 1932, p. 5028-5029).

Finalmente, los argumentos a favor prevalecieron, y el Banco Central de Reserva quedó como intermediario. De esta manera concluyó la gestación de la ley, la que fue promulgada el 26 de diciembre de 1932, y lo que marcaría un hito en el fomento de la industria en el Perú.

4.3 EL ESTABLECIMIENTO DEL BANCO

El Presidente Luis Sánchez Cerro, emitió el Decreto del 25 de marzo de 1933, el cuál señalaba:

“A partir de 01-may próximo los cónsules del Perú en el extranjero cobrarán un impuesto adicional del 1 por ciento "ad valorem", a todas las mercaderías de importación sin excepción alguna. El producto de este impuesto lo depositarán los cónsules a la orden del Banco Central de Reserva del Perú. Los cónsules enviarán mensualmente al Banco Central de Reserva y al Banco Industrial del Perú, una copia de la cuenta de recaudación del indicado impuesto. Los cónsules que no cumpliera, entorpecieran, o dejaran de enviar los fondos recaudados de acuerdo con el artículo noveno de la expresada ley, serán removidos de sus puestos y sus nombramientos cancelados, no pudiendo actuar en la carrera consular durante la vigencia de la mencionada ley, para cuyo efecto el Banco Central de Reserva o el Banco Industrial del Perú se dirigirán al Ministerio de Hacienda, denunciando la falta cometida”. (Industria Peruana, 1933, nro. 10, p.

156).

De esta manera, a sólo tres meses de promulgada la ley, el Poder Ejecutivo asumía la responsabilidad de dar marcha a la constitución del Banco Industrial del Perú. El decreto citado manifestaba el comienzo de la recaudación del capital del Banco, el primer paso para que funcione. Según la ley de Bancos establecida, para que un Banco comience sus funciones con normalidad, requería de un capital mínimo de 2 millones de soles oro. Este impuesto sería depositado, según el Banco Central de Reserva, en los Bancos Franco suizos, en el Barclays Bank Limited y en el 168 Fenchurch Street Londres E.C.³⁹

El segundo paso del Ejecutivo, y ya en este punto con el General Óscar Benavides en la Presidencia, fue la constitución de la Comisión Organizadora del Banco, como versaba en la ley de creación. Esta comisión estaría encargada de dos miembros nombrados por el Congreso Constituyente y cinco por el Poder Ejecutivo. El 23 de junio, el Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, Augusto Maurer, recibe la carta del Ejecutivo para integrar la comisión, la cual fue aceptada inmediatamente. Además de Maurer, el Ejecutivo nombró a Eduardo Marisca, Javier Arias, Valentín Gazzani y Ricardo Madueño, éste último autor de la primera propuesta del Banco Industrial en 1929⁴⁰. Mientras que por parte del Congreso, se nombró a Carlos Meneses y a Alfredo Herrera, autor del proyecto que dio a nacer la ley de creación del Banco. De esta manera, por medio de la Resolución Suprema del 22 de julio de 1933, fue constituida la Comisión

³⁹ Industria Peruana, 1936, nro. 10, pp. 549-555.

⁴⁰ Industria Peruana, 1933, nro. 12, pp. 211-225.

Organizadora del Banco, con los miembros mencionados⁴¹.

Una de las acciones destacadas de la comisión, fue el viaje de Valentín Gazzani a Chile, miembro precisamente de la comisión, al cual se le encargó estudie la organización del Crédito Industrial que en el país sureño establecido ya varios años antes. La idea era que el Doctor Gazzani *“apreciando directamente cómo funciona esa institución podrá traer interesantes sugerencias que facilitarán el establecimiento del Banco Industrial”*⁴².

Mientras, tanto, la crisis internacional se agudizaba, y la recaudación del capital del Banco industrial tuvo que sortear algunos problemas. El 14 de noviembre de 1933, el futuro Presidente de la República, y en ese entonces Director Gerente General del Banco Central de Reserva del Perú; Manuel Prado, enviaba una carta al Ministerio de Hacienda explicando los problemas monetarios y la solución que estaba estableciendo el Banco Central:

“... se han producido acontecimientos de tal gravedad, sobre todo en el orden político, que existe actualmente el temor fundado de que las pocas monedas que aún están ligadas al oro se desprendan del mismo y entre ellas el franco suizo, que este Banco había estimado como la moneda más segura dentro de la categoría indicada. Considerando las circunstancias, el Banco se ha preocupado en buscar la mayor seguridad posible para los fondos del Banco Industrial cuya custodia le está encomendada y le ha parecido que lo más acertado sería, como medida provisional, convertirlos en oro en barras y guardarlos por ahora en sus bóvedas en esa condición...”. (Industria Peruana, 1934, nro. 1, pp. 11-12).

⁴¹ López, 1954, p. 38.

⁴² Industria Peruana, 1934, nro. 2, p. 53.

La medida establecida por el Banco Central fue saludada por la Sociedad Nacional de Industrias, que entendía estas acciones como un interés por no descuidar la progresiva constitución del capital del Banco Industrial:

“Las últimas crisis monetarias han desvalorizado monedas de gran solidez como el dólar y la libra esterlina y demostrado que solo el oro sostiene mejor su valor. La determinación del Banco Central de Reserva de comprar oro con los fondos del Banco Industrial revela el sumo cuidado de la institución para que esos capitales no sufran desmedro...” (Industria Peruana, 1934, nro. 2, p. 53).

Pese a estos inconvenientes, la recaudación se inició de la manera esperada. En agosto de 1933 se inició la recaudación continua del impuesto, lo que generó que para octubre de 1934, la cifra llegara a 1, 094, 497.37 soles oro de 28 centavos oro americano. Mientras que para febrero de 1935, la recaudación era de 1, 624, 075. 88 soles oro⁴³. Y fue precisamente en este mes que la comisión organizadora del Banco Industrial manifiesta haber culminado el proyecto del Estatuto para el funcionamiento de la nueva entidad financiera⁴⁴. Sin embargo, aún no se podía poner en vigencia el Banco, en tanto la recaudación no llegará al mínimo de 2 millones. Según los cálculos de la comisión, teniendo en cuenta el promedio de las entradas, el capital mínimo estaría para el mes de julio del mismo año.

Sin embargo, los estatutos recién recibieron la aprobación del ejecutivo para la segunda mitad de 1936. En ese sentido, Raúl Méndez plantea que el establecimiento de la Comisión organizadora fue un paso importante pero no definitivo, en tanto en el país

⁴³ Industria Peruana, 1935, nro. 3, p. 110.

⁴⁴ Ibídem, p. 111.

todavía existía mucho escepticismo sobre el éxito del Banco, incluso discrepaban abiertamente con los objetivos del mismo, aprovechando cualquier circunstancia para obstaculizar su progreso⁴⁵. Además, recordemos que en el año 1936 las convulsiones por las elecciones frustradas y la prolongación posterior del gobierno de Benavides, generó una inestabilidad en todo el país, lo que probablemente tenía al gobierno mirando otros temas de su agenda. En ese contexto, la Sociedad Nacional de Industrias también intervenía en defensa de lo que consideraba un proyecto relevante y fundamental para el futuro de la industria en el país, y por ende, en toda la economía nacional:

“La existencia de un organismo de crédito destinado a impulsar la producción fabril, creando nuevas fuentes de riqueza, estimulando la iniciativa particular - para convertir en energía tanto elemento valioso que en potencia existe en el Perú,-responde a deseos por mucho tiempo acariciados. La Sociedad Nacional de Industrias, pese a la involutiva mentalidad de muchos, contempla con legítima satisfacción una franca y decidida corriente en favor de la manufactura peruana. Advierte preocupación y marcado interés por sus productos; y nadie discute lo que-a pesar de no haber contado con facilidades de crédito-significa ya como factor de defensa económica para el Estado y la Colectividad”. (Industria Peruana, 1935, nro. 8, p. 315-316).

La propuesta de la comisión se fundamentaba en el proyecto original de Alfredo Herrera, el cuál fue modificado para dejar precisamente esta sección de estatutos a una comisión organizadora posteriormente. En ese sentido, no hubo serias novedades en

⁴⁵ Méndez, 1986, p. 10.

cuanto a la organización del Banco, y que pudimos analizar con detenimiento en el apartado anterior. La única modificación medianamente relevante es en torno al porcentaje de distribución de las utilidades. Ahora el fondo de enfermedades, seguros y pensiones de empleados sería del 5%, mientras que otro 5% sería distribuido entre el gerente, el subgerente y todo el personal, y un 8% a cada una de las acciones de las clase A, B, C, y D, según sus dividendos acumulados. De igual manera que en el proyecto original, el resto será dedicado a formar el Fondo de Reserva y eventualidades⁴⁶.

Con estas ligeras modificaciones, la Resolución Suprema de 9 de setiembre de 1936, aprobaba el proyecto de los estatutos planteados por la comisión organizadora. El 17 del mismo mes, se nombran los directores, y el 02 de octubre se instaló en pleno el primer Consejo Directivo del Banco. Es importante resaltar en este directorio la intención del gobierno de poner en manos de los industriales la marcha del Banco. Estos se evidencia en las personas designadas por el gobierno (Clase A) para ser parte del directorio: Augusto Maurer, Gustavo Berckemeyer y Ricardo Madueño. Es decir, dos de las personas designadas por el gobierno central son de concepción claramente industrial: Augusto Maurer, Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias y Ricardo Madueño, primer autor del proyecto de Banco Industrial. Completaron el directorio Eduardo Dibós Dammert, designado por el Banco Central de Reserva, Ignacio Bardariz, designado por la Cámara de Comercio de Lima (Clase B), Mariano Ignacio Prado, designado por la Asociación de Bancos de Lima (Clase C) y, finalmente, Eugenio Isola y José Antonio Cabieses, representantes de la Sociedad Nacional de Industrias (Clase D). En dicha primera sesión, se eligió como Presidente a Augusto Maurer, como Vicepresidente a

⁴⁶ Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 541-549.

Eduardo Dibós, y como Gerente a Ricardo Madueño⁴⁷. De esta manera, Augusto Maurer, presidía simultáneamente la Sociedad Nacional de Industrias y el Banco Industrial del Perú, personificando la influencia directa de la Sociedad en la política económica, en tanto el Banco Industrial, como Banco de fomento, pertenecía al Estado. El gobierno dejaba en sus manos el funcionamiento inicial de la institución. El mismo Maurer resaltaba la importancia del Banco, y lo que va a significar su gran apoyo a los problemas de la industria manufacturera en el Perú, y sobre todo, por consecuencia, impactar sobre el problema de la desocupación:

“... proporcionará trabajo a muchos peruanos que, carentes de disposiciones para el cultivo del campo o la explotación minera, encontrarán, en los talleres fabriles, trabajo adecuado para sus aptitudes... La industria manufacturera alcanzaría, pues con esta nueva institución, uno de los elementos primordiales para su desarrollo: el capital... Muchos hombres de empresas, dotados de recia voluntad y perseverancia inquebrantable, se han visto obligados a abandonar, prematuramente, el resultado naciente de sus esfuerzos, debido a la carencia de capital. Otros, por no disponer del capital íntegro para la realización de sus planes, han abandonado la idea de establecer una manufactura. Algunos, en momentos de crisis, han tenido que cerrar sus puertas, o paralizar sus labores, en vista de la abundancia de producción y de la poca demanda del consumo. Se presenta, entonces, la suspensión en el funcionamiento de la maquinaria, por la escasez de dinero destinado a la adquisición de materia prima... Con la instalación del Banco, se ha avanzado un paso más hacia la industrialización del

⁴⁷ Ibídem, p. 530-535. Véase también en: López (1954), p. 38; Méndez (1986), pp.11-12; Banco Central de Reserva del Perú (1999), p. 172.

país... Tal es el panorama que ha determinado el establecimiento del Banco”.
(Industria Peruana, 1936, nro. 10, p. 529).

El 21 de octubre de 1936 fue otorgada la escritura de constitución del Banco, que quedó registrada el día 23, con lo que la Superintendencia de Bancos, por resolución número 148, de día 27, autorizara el inicio de sus operaciones⁴⁸ con un capital de 2, 217, 000 soles. Con esta autorización, a medio día del 26 de noviembre de 1936, se da la flamante inauguración oficial del Banco Industrial del Perú⁴⁹. La Sociedad Nacional de Industrias describía las personalidades asistentes al evento de la siguiente manera:

“Asistieron: Presidente de la República, General de División Oscar R. Benavides y los miembros de su Gabinete; el Presidente del Congreso Dr. Revilla; el Presidente de la Corte Suprema, doctor Umeres; el superintendente de Bancos, señor Figari; Rector de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, doctor Solf y Muro; los alcaldes de Lima y Callao y elementos visibles del comercio y la industria de esta capital. El Arzobispo de Lima, acompañado por el Vicario de la Arquidiócesis, Monseñor Castañeda, procedió a la bendición del local”.
(Industria Peruana, 1936, nro. 12, p. 667).

En esta inauguración oficial se presentaron los discursos del Presidente del Banco, Augusto Maurer, y del Presidente de la República, Óscar Benavides. El primero, resaltó la importancia del Banco para la industria, y subrayó el papel significativo sobre la transformación social que impulsará para integrar a la población aborigen, correlacionándose con sus argumentos que analizamos en el capítulo tres:

⁴⁸ Industria Peruana, 1938, nro. 3, p. 90.

⁴⁹ Industria Peruana, 1936, nro. 12, p. 667. Véase también en: Basadre (1995), p. 3297; Banco Central de Reserva del Perú (1999), p. 173.

“A la sombra del Banco Industrial del Perú, surgirán nuevas actividades productoras de artículos que, no obstante disponer materia prima nacional, nos vemos en la necesidad de importar... Debemos pensar en que la industria es un valioso elemento civilizador. Su expansión facilitará el camino para culturizar a nuestra población aborígen... Por ética y humanidad, necesitamos extraerla de su triste condición primitiva, incorporándola a las fuerzas vitales de la nacionalidad, y contarla entre los elementos que producen y consumen”. (Industria Peruana, 1936, nro. 12, p. 667).

Mientras que la intervención del General Óscar Benavides, nos muestra la mirada del gobierno con respecto a la industria y su fomento. Primero mostraba las ventajas que tenía la nación sobre la actividad industrial, lo que podría llegar a significar a nivel regional:

“Privilegiado por la variedad de sus recursos naturales, favorecido por una raza inteligente y laboriosa, el Perú sólo necesita el estímulo vivificante del capital para transformarse en uno de los primeros países industriales de América del Sur”. (Industria Peruana, 1936, nro. 12, p. 669).

En ese marco, el Presidente de la República presentaba el concepto y la importancia del Banco para la industria:

“La prosperidad industrial sólo puede alcanzarse por la multiplicación y la eficiencia de las iniciativas, mediante la facilidad del crédito, el estudio técnico de las posibilidades y la máxima reducción de los tipos de interés. Es esa la función sustantiva que vendrá a desarrollar desde hoy esta entidad. Ejercerá dentro de nuestras industrias las funciones propias a toda institución de crédito;

pero en el fondo el carácter de sus operaciones será esencialmente distinto. Menos especulativo y más creador”. (Industria Peruana, 1936, nro. 12, p. 670).

Finalmente, planteaba la perspectiva de su gobierno, y la idea de colaborar con las propuestas que busquen un desarrollo integral, deslindando con los objetivos particulares o privilegiados:

“Debemos llevar al convencimiento de la ciudadanía, que el Estado protege preferentemente a los que cooperan al bienestar de la colectividad. En ese terreno, no existen ni pueden existir privilegios. Nada puede oponerse a las conveniencias del bien general para el desenvolvimiento y la prosperidad de la nación. Y es preciso tener presente también, que el país no podrá llegar a la máxima explotación de sus riquezas, si se acumulan sólo en contadas manos. Su distribución equitativa en relación a la capacidad y al esfuerzo, es la primera obligación del espíritu de justicia del Estado para con todos aquellos que colaboran a su engrandecimiento dentro del orden, de la paz y del trabajo”. (Industria Peruana, 1936, nro. 12, p. 671).

Con estas palabras, se daba paso a un nuevo capítulo en el fomento de la industria en el Perú. Una fuente de financiamiento especializada para la actividad industrial, con el objetivo de promoverla, significaba un giro en la política industrial del Perú del siglo XX. A pesar de que su impacto sobre la industria se observará en más allá de la década analizada, en el siguiente apartado analizaremos las primeras gestiones del Banco, así como sus primeras influencias.

4.4 LOS PRIMEROS PASOS

El Banco Industrial del Perú comenzó sus funciones en el local de la Sociedad Nacional de Industrias, hasta poder contar con su local propio y diseñado para su desenvolvimiento hacia abril de 1937⁵⁰. Este comienzo del Banco Industrial no pudo ser observado por uno de sus más grandes impulsores, el Doctor Alfredo Herrera, quien falleció intempestivamente el 01 de febrero del mismo año⁵¹. Sin embargo, mucho de los argumentos que planteó y defendió cuando se discutía el proyecto en el Congreso Constituyente, se plasmaron rápidamente en el desempeño del Banco.

Hacia mediados del año 1937, Augusto Maurer, Presidente de la Institución, brindaba una entrevista en la que indicaba las líneas bases y las nuevas implementaciones que estaba tomando el Banco. Siguiendo la línea del discurso del General Óscar Benavides meses atrás en la inauguración del Banco, reafirmaba el concepto de Banco de fomento en la institución:

“Creado por el Estado para que facilite el aporte económico en la industrialización del país, como factor del progreso nacional, responde a esta finalidad dirigiendo sus actividades exclusivamente hacia el provecho de las industrias, y no hacia su propio beneficio. No es pues un Banco utilitarista, y esto resulta posible por la circunstancia de que el capital que el Estado le viene suscribiendo...”. (Industria Peruana, 1937, nro. 7, p. 376).

Posteriormente, Maurer explicará las secciones que están al servicio de los clientes del Banco Industrial. Se trataba de las secciones que Alfredo Herrera había defendido en los

⁵⁰ Industria Peruana, 1937, nro.5, p. 238.

⁵¹ Industria Peruana, 1937, nro. 3, pp. 138-139.

debates del Congreso Constituyente, como un factor fundamental para la implementación del Banco. La primera sección era la Técnica, entendida como al sección que orientaba a los industriales para un mejor desempeño, ya que

“No todos los industriales cuentan con los elementos técnicos necesarios para conseguir la fabricación de productos de la mejor calidad dentro de la clase que se proponen hacer, ni pueden estar al corriente de los adelantos de la industria, y con ello hacer frente a los problemas de carácter técnico que se les presente”.
(Industria Peruana, 1937, nro. 7, p. 376).

La segunda sección sería la sección económica. El *“cómo deben manejar los industriales la economía de sus negocios, es otra de las preocupaciones del Banco, por lo que ha creado también una Sección Económica, destinada a orientar convenientemente la marcha de sus negocios”*⁵². Finalmente, la sección legal, una sección fundamental debido a que son precisamente los problemas legales a los que se enfrentan constantemente los industriales, ya que *“carecen de los títulos y de situación legal para hacer rápida y fácil la operación del crédito que solicitan; registros de propiedad conforme a la ley y otros requisitos indispensables para llevar a la práctica un préstamo”*⁵³.

Adicionalmente a estas secciones, el Banco estaba realizando la formación de un departamento de catálogos, donde los industriales puedan informarse sobre las máquinas, materias primas y útiles que pudieran convenirles. Además, también se implementaría una Biblioteca, con la capacidad de guiarlos y brindar estadística,

⁵² Industria Peruana, 1937, nro. 7, p. 377.

⁵³ Loc. Cit.

orientándolos sobre los mercados de consumo y producción⁵⁴. De esta manera, el Banco Industrial se afianzaba como la entidad encargada de generar las bases del progreso de la industria en el Perú, no sólo por ser la fuente del financiamiento, sino también como fuente de información y de brindar facilidades a las negociaciones industriales, aspectos que hasta el momento ni siquiera la Sociedad Nacional de Industrias había sido capaz de elaborar y brindar.

Y es precisamente a mediados de 1937, a 7 meses de iniciado las funciones del Banco, que el Director Gerente, Ricardo Madueño, brindaba un primer balance en la conferencia realizada en el Rotary Club, titulada “Las posibilidades industriales del Perú – El Banco Industria”⁵⁵. El Banco contaba ya con 2, 273, 000 soles, de los cuales 2, 217, 000 correspondían al impuesto recaudado en el extranjero, y que representaba el capital aportado por el Estado, mientras que sólo 56,000 era las acciones de los industriales habilitados.

En este periodo de 7 meses el Banco concedió 49 préstamos, 31 a peruanos y 18 a extranjeros, por un valor total de 1, 763, 550 soles. El detalle de los préstamos según ramas presentado por Madueño se ordenó y elaboro en el cuadro 20. Éste cuadro evidencia al sector Textil como el sector al que el crédito favoreció, acumulando alrededor del 40% del monto de los préstamos en total. De esta manera, queda en completa concordancia con lo expresado en el apartado 1.3, específicamente con el cuadro 8, el cual muestra a la industria textil como la industria que mayor inversión en nuevas negociaciones tiene en el país. Los curtiembres y sus derivados serían las industrias más apoyadas por el crédito luego de la textil, y luego, lo que es resaltante, un

⁵⁴ Industria Peruana, 1937, nro. 7, p. 377.

⁵⁵ Industria Peruana, 1937, nro. 8, pp. 427-434.

bagaje de industrias bastante variadas con créditos menores, pero que nos muestra la diversidad de manufacturas en búsqueda de capital para la realidad industrial de finales de la década. Básicamente se tratan de industria de bienes finales en su gran mayoría, aunque si hay ciertos créditos para industrias de bienes de capital.

CUADRO 20

Distribución del crédito del Banco industrial según ramas entre dic-1936 y jun-1937

Rama industrial	Número de préstamos	Cantidad prestada en soles	Porcentaje ⁵⁶
Industria textil y derivados	14	716,400	40. 65
Curtiembres y derivados	4	180,700	10. 26
Aceites y mantecas	1	146,600	8. 33
Imprenta	5	117, 400	6 .67
Puertas de fierro y tejidos de alambre	1	110, 000	6 .25
Sombreros	1	100,000	5. 69
Fuerza eléctrica	1	84, 000	4. 78
Licores	1	70,000	3. 98
Productos farmacéuticos	2	48,000	2. 74
Catres y muebles	3	42, 500	2. 42
Velas	1	32, 000	1. 83
Envases e impermeables	1	32, 000	1. 83
Helados y caramelos	2	28, 300	1. 62
Mosaicos, ladrillos, tejas, tubos y losetas.	5	20, 600	1. 18
Refrigeración	1	10, 550	0. 61
Desmontadoras de algodón	1	6, 000	0. 36
Mecánica	1	5, 000	0. 30
Calzado	1	4, 000	0. 24
Perfumería y aguas gaseosas	1	3, 000	0. 19
Pesca	1	900	0. 07
Total	49	1, 763, 550	100

Cuadro elaborado según la información de: Industria Peruana, 1937, nro. 8, pp. 431-

432.

⁵⁶ Sobre la cantidad prestada.

Es así como el Banco comenzaba fructíferamente sus primeras operaciones. Resalta entre los créditos del primer año, el realizado a la Empresa Eléctrica de Iquitos, que en opinión de la Sociedad, era un tipo de préstamo importante, ya que la derivación de energía generaba mejores condiciones para el desarrollo de las actividades manufactureras:

“Demás está decir, que si en todas las jurisdicciones de la República, se sigue una política semejante, colocando a sus plantas eléctricas en condiciones de suministrar fuerza, para el funcionamiento económico de fábricas, se daría el paso más eficaz para intensificar la transformación de nuestras materias primas en artículos manufacturados”. (Industria Peruana, 1937, nro. 11, p. 581)

Otro elemento relevante era el ingreso del Banco dentro del esquema del sistema financiero vigente. Para quienes dirigían el Banco, se sentían bien acogidos por el sistema bancario del momento. En el primer aniversario de la fundación del Banco Industrial, fueron invitados los representantes de las más importantes entidades financieras del país, y en el cuál, el Director-Gerente, Ricardo Madueño, en la intervención de bienvenida, dejaba la noción de una buena convivencia:

“Debo dejar constancia de que esta entidad, en sus relaciones con los Bancos comerciales de Lima, mantiene la más completa armonía, y esto no podía ser de otro modo, pues el Banco Industrial, en la organización bancaria, no realiza labor de competencia, sino de cooperación”. (Industria Peruana, 1937, nro. 12, p. 623)

Sin embargo, a pesar de este aparente buen comienzo, el Banco industrial se enfrentaba a algunas dificultades a nivel de los contratos que realizaba. A pesar de tener una

sección legal de respaldo, existían en el mismo régimen legal en el que estaba inmersa la institución, una serie de trabas que no agilizaban su funcionamiento completo. Necesitaba de normas especiales, tal como las tenían otros bancos especializados como el Agrícola o el Hipotecario. Es por ello que el Banco, conforme a los artículos pertinentes de la ley de creación, solicitó al Ejecutivo las reformas respectivas para poder dar mejor marcha al desempeño del Banco⁵⁷.

De esta manera, acogiendo esta petición, el Ejecutivo elaboró la Ley 8763, que fue promulgada el 20 de octubre de 1938⁵⁸. El título de la ley lo describía por completo: “Ampliando la Ley N° 7695 de creación del Banco Industrial del Perú y modificando sus estatutos a fin de que goce de las mismas facilidades y seguridades que la ley otorga al Banco Central Hipotecario del Perú y al Banco Agrícola del Perú”. Así pues, esta ampliación de ley significaba mayores alcances para el Banco, y que se lograban gracias a lo que el Banco había mostrado en sus primeros años, por lo que se tiene considera:

“Que la experiencia ha demostrado la necesidad de que el banco Industrial del Perú goce de las mismas facilidades y seguridades que la ley otorga al Banco Central Hipotecario del Perú y al Banco Agrícola del Perú, para el mejor cumplimiento de su misión propulsora de la industria nacional”. (Ley 8763, consideraciones, Archivo Digital del Congreso de la República).

Pero estas facilidades y amplitudes sólo eran posibles si el Banco concebía una especialización completa dentro de la actividad manufacturara. A pesar de que en la Ley de creación y los estatutos indicaba su objetivo central de fomentar este tipo de

⁵⁷ Industria Peruana, 1939, nro. 7, p. 211.

⁵⁸ Ley 8763, Archivo Digital del Congreso de la República.

industria, no negaba por completo el fomento de otras actividades. El sustento de esta ampliación significaba darle el matiz específicamente manufacturero que necesitaba:

“... el Banco Industrial del Perú podrá hacer préstamos para apoyar la producción de fuerzas o energías motrices exclusivamente utilizables en la industria manufacturera y para la producción, construcción, conservación y reparación de artículos o elementos que concurren indispensablemente en los procesos de la producción manufacturera... La finalidad de proteger la producción de artículos manufacturados, fabriles, agrícolas y ganaderos que señala al Banco Industrial del Perú la Ley N° 7695, ya se trate de industrias establecidas o por establecerse y lo dispuesto en la primera parte de este artículo, no podrá invocarse para concesión de préstamos, cuya inversión haya de permitir o facilitar la realización de labores específicamente agrícolas, ganaderas o mineras, o de las que sirvan de preparación o complemento de éstas”. (Ley 8763, art. 1, Archivo Digital del Congreso de la República).

De esta manera, el Banco Industrial del Perú quedaba exclusivamente para el desarrollo de la industria manufacturera peruana, excluyendo por completo a otras actividades económicas, entrando al terreno de la especialización. Y precisamente, este desarrollo en estos años iniciales va a poder observarse en los primeros balances, las primeras memorias de la vida inicial del Banco. El cuadro 21 muestra una comparación entre los balances de diciembre de 1937, 1938 y 1939.

CUADRO 21

Balance del Banco Industrial del Perú, 1937-1939.

Año	1937	1938	1939
Capital total acumulado del Banco	3, 397, 684.11	4, 524, 529.61	5, 334, 063.57
Número de créditos	83	74	103
Entidades industriales beneficiadas (vigentes)	74	114	174
Cantidad total de créditos en soles	3, 202, 143.93	5, 033, 597.22	6, 063, 519.78
Capital total de las industrias beneficiadas (acumulado)	8, 634, 360.00	14, 799, 665.27	16, 975, 000.00
Activos con que trabajan las industrias beneficiadas (acumulado)	15, 334, 601.00	33, 673, 844.67	37, 689, 000.00
Créditos otorgados en provincia (acumulado)	1, 070,000.00	1, 702, 400.00	2, 237, 924.46
Total de trabajadores (empleados y obreros) en las industrias beneficiadas		4030	4112

Cuadro elaborado según la información de: Industria Peruana, 1938, nro. 3, pp. 92-93;

Industria Peruana, 1939, nro. 7, p. 209; Industria peruana, 1940, nro. 3, pp. 121 – 124.

El cuadro presentado muestra varias clasificaciones que genera bastante utilidad para entender el impacto del Banco dentro del fomento de la industria. El Capital del Banco va aumentando, pero a menor ritmo para 1939, mientras que las entidades beneficiadas y el número de créditos tienen un descenso importante para 1938, para luego crecer en 1939. Sin embargo, el cantidad de créditos en soles, así como el capital y los activos de las industrias beneficiadas tienen, por el contrario, un gran aumento para 1938, y más bien un crecimiento leve para 1939. Este fenómeno evidencia que los créditos prestados en 1938 fueron a un número menor de industrias, pero que eran de mayor envergadura a nivel de capital. Este estancamiento que se da para 1939 tiene concordancia con la implementación de las reformas al Banco que estableció la ley N° 7695, que modificaba y ampliaba a nivel industrial las facilidades, pero que al darle las dotes de la

especialización manufacturera, dejaba de lado la inversión en los grandes capitales mineros y agrarios. Por ello, y teniendo en cuenta el primer capítulo donde se habló que las industrias eran parte de grandes conglomerados o grupos económicos, aquellos industriales que presentaron sus peticiones de préstamos, fueron los pequeños industriales, que básicamente se dedicaban a únicamente esa actividad. Evidencia de ello es el crecimiento continuo de los préstamos en provincia, donde está asentada la industria menos ligada a los grandes capitales de exportación o importación. Sumado a ello, el “stock” de capitales invertidos por las grandes industrias generó se enfrentó a la recuperación económica que se desarrolla en los últimos tres años de la década⁵⁹, lo que incrementaba las posibilidades de invertir nuevamente en los sectores de mayor retorno como eran las actividades comerciales ultramarinas, y con ello, tener al sector industrial nuevamente, como anterior a la crisis de 1929, como un sector donde se diversifica los ingresos de las actividades más importantes, la exportadora y al importadora.

De esta manera el Banco Industrial daba sus primeros pasos, mostrándose como el ícono de medidas para promocionar la industria, medidas que apoyaban la idea de enfrentar la crisis de 1929, diversificando las actividades económicas, y con ello, estableciendo posibilidades para incorporar la mano de obra excluida de la minería y la agricultura. Fue precisamente este contexto el que generó las concesiones industriales. Y estas posibilidades de cambio, como hemos observado en la presente tesis, parte por propuestas de la misma agremiación de industriales, La Sociedad Nacional de Industrias, y de parte de una corriente industrialista que empapa a algunos personajes dentro del aparato del gobierno, como fue Alfredo Herrera, en torno al Banco Industrial.

⁵⁹ Bardella, 1989, p. 274

Para la década de 1930, el Estado se caracterizaba por ser semicompetitivo, es decir, un Estado en el que participan algunos actores que pugnan por incluirse en la comunidad a través del juego electoral y, las élites oligárquicas que tratan de mantener una hegemonía cerrada. En este Estado oligárquico, a pesar de estar abierto a la pugna electoral, no se puede decir que es plenamente democrático porque excluyen a vastos sectores sociales, sobre todo a los partidos anti oligárquicos como el Apra y el partido Comunista⁶⁰. Este fenómeno, combinado con el efecto de la crisis de 1929, genera que las repercusiones en la política económica son las más saltantes, dado que el estado se amplía y su radio de acción se extiende notablemente. Sin embargo, hay que tener en cuenta que esto no obedece necesariamente a una planificación. Más bien, la combinación de la crisis y las convulsiones políticas entre 1930 y 1933, asientan la condensación de ideas que a través de dichas experiencias, le dan nuevas funciones al Estado. Por ello, el gobierno no sólo será gendarme, administrador y promotor del progreso, como lo había fortalecido Leguía, sino también se convertía en garante del equilibrio social, combinando para ello la represión y las concesiones⁶¹.

Sumado a ello, es precisamente el movimiento de Sánchez Cerro el que retorna el civilismo clásico. Pero no un civilismo unificado, sino más bien fraccionado, debido principalmente a la división provocada por Leguía y también por la bancarrota en la que se sumaban aquellos que están ligados al sector exportador⁶². Por ello, conectando esto con la idea de semicompetencia oligárquica, tenemos que esta particularidad de los sectores dominantes fragmentados, generaron cierta competencia entre ellos mismos,

⁶⁰ López, 2005, pp. 109-110.

⁶¹ Portocarrero, 1982, p. 11.

⁶² Cotler, 2005, p. 212

entre aquellos que pugnaban entrar en el poder y aquellos que generaban mecanismos para mantenerlo cerrado. Es en ese marco semicompetitivo que se puede explicar que los industriales incursionan por primera vez, impulsando políticas que favorezcan su sector.

Esta fue la oportunidad aprovechada por la organización industrial, la Sociedad Nacional de Industrias, para alterar el marco institucional⁶³. Probablemente, la agremiación, en las décadas anteriores, no haya estado satisfecha con el marco institucional vigente, debido a que los costos y beneficios de alterar el marco indicaba que no era aconsejable realizarlo, por lo que estas limitaciones institucionales definían el equilibrio⁶⁴. Sin embargo, la crisis de 1929 significó una reorientación de los capitales de los grandes conglomerados, y un gobierno que generaba las posibilidades de implementar nuevas medidas para generar un marco institucional más acorde con la crisis vigente. Es precisamente ese contexto donde la agremiación se visualiza con mayor fuerza de negociación, suficiente para usar la política para alcanzar sus objetivos, en tanto este cambio institucional genere un resultado favorable⁶⁵, resultado que se podía ver muy favorable frente a la escasez de importaciones gracias al crack de 1929.

⁶³ North, 1993, pp. 18-19.

⁶⁴ Ibídem, p. 114.

⁶⁵ Ibídem, p. 106.

CONCLUSIONES

1. Las políticas industriales en el Perú en la década de 1930 fueron resultado de las propuestas empresariales de la Sociedad Nacional de Industrias y las iniciativas legislativas del gobierno para enfrentar la crisis del 1929. El sector industrial, agremiados alrededor de la Sociedad Nacional de Industrias, frente a la crisis de 1929, encontró un contexto en el cuál llevar a la práctica su discurso, y con ello, plantear propuestas para beneficiar a la industria manufacturera. Las propuestas proteccionistas limitadas dentro del Cuerpo Consultivo de Aranceles, así como las propuestas a gran escala frente a la importación japonesa, la idea de fomentar particularmente la educación obrera en las mismas instalaciones de la Sociedad, como el caso de la propuesta del comité textil, así como la participación directa en el establecimiento del Banco Industrial del Perú y, la difusión de otras medidas analizadas a lo largo de la tesis, evidencian esta búsqueda de un respaldo de los gobiernos de turno. Y por otro lado, tanto el gobierno de Luis Sánchez Cerro como el de Óscar Benavides, se enfrentaron a las consecuencias de la crisis internacional de 1929. Frente a la crisis fiscal y el crecimiento del desempleo, dichos gobiernos intentaban tomar en cuenta toda medida que implique reactivar la economía y atenuar la crisis económica y la convulsión social, la cual era aprovechada por los partidos que criticaban al gobierno. En ese esquema, las propuestas industriales fueron bienvenidas y apoyadas mediante un discurso industrial dentro del mismo gobierno y, a la vez, acompañadas hasta su funcionamiento como en el caso de las medidas frente a la

importación japonesa o como en la constitución y habilitación del Banco Industrial. Muestra de estos dos fenómenos mencionados son la variada cantidad de leyes y decretos que pretendían combatir la crisis, así como en los mismos argumentos del sector industrial, que aprovechando las circunstancias, presentan al enfrentamiento a la crisis como un elemento fundamental para concretar el apoyo esperado.

2. Los argumentos fueron combatir el desempleo generado por la crisis de 1929 incorporando la mano de obra en la actividad industrial, la búsqueda de una menor dependencia económica del mercado internacional y la necesidad de fomentar productos elaborados en el país. Fue precisamente enfrentar el desempleo, como mencionamos líneas arriba, lo que orientó al sector industrial para elevar sus propuestas, ya que presentado de esta manera, el asidero iba ser mayor en el gobierno. Tanto en la invasión japonesa, como en la propuesta de incluir como trabajador al indígena, y además en la constitución del Banco Industrial, se presentó el argumento de colaborar en la reducción del desempleo, proponiendo a las fábricas como la actividad económica capaz de absorber el problema. Mientras que, “bastarse a sí mismos”, como lo mencionó en Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, Augusto Maurer, estuvo presente también como argumento en consonancia con el esquema de reacción mundial frente a la crisis de 1929. La idea de fortalecer nuestro mercado interno y ser capaces de tomar a la industria como la alternativa más beneficiosa para robustecer nuestra economía la observamos en cada uno de los capítulos de esta investigación, como muestra de una idea bastante presente en la década de 1930.

3. Los actores que estuvieron detrás de las medidas consideraban que la industria tenía que ser una actividad relevante en la economía nacional. Por ello, en las medidas como la creación de las brigadas de culturización, los colegios industriales, o el mismo Banco Industrial, promovidas por Alfredo Herrera y Ricardo Madueño, no se trata de actores ligados directamente a la actividad industrial, sino más bien, personajes que se fundamentaban en una corriente industrial, y que observaban las posibilidades del país de encaminarse en dicha actividad, en base a lo cual defendieron sus argumentos. Estos personajes de la sociedad civil y dentro del mismo gobierno, y su intervención en el mercado de algodón frente a la sobreproducción de finales de la década, o también generando las posibilidades para la buena marcha y concreción del Banco Industrial; estuvieron acompañado de las propuestas, del sector industrial representado en la Sociedad Nacional de Industrias. Sin embargo, la heterogeneidad de personajes que la conformaban, en base a la representación que tenían que iban más allá de la actividad industrial, generaban argumentos diversos. Frente al proteccionismo industrial, analizado en el capítulo 2, se pudo observar la variedad de argumentos de los industriales entorno al proteccionismo, pero cuando existían circunstancias en las que las actividades ligadas a la industria, como el sector exportador, se veían afectadas con fenómenos extraordinarios, como fue el la importación japonesa, el sector industrial mostraba su verdadera capacidad de negociación frente al gobierno. La capacidad de ser escuchados frente al gobierno no pasaba por las concesiones proteccionista que tuvieran, ya que era un asunto de debate dentro del mismo sector.

4. Latinoamérica reorientó su política económica en la década de 1930, trabajando en la búsqueda de que el mercado interno asuma mayor relevancia, y el Estado tenga mayor importancia. Las influencias para este fenómeno fueron diversas, en las que el Perú no estuvo ajeno. A nivel global, los paradigmas citados por aquellos que gestionaban las políticas industriales fueron básicamente Europa y Estados Unidos. Dentro del Continente Europeo, a pesar de ser señalados tangencialmente países como Italia y Suiza, fue Gran Bretaña quien se llevó la mayor admiración. Su progreso industrial estaba mezclado con la influencia de sus casas comerciales, como la Compañía Grace, en la agremiación industrial; como fue en el caso de los textiles japoneses. También entorno a ese capítulo proteccionista, lo señalado sobre Estados Unidos también cobró importancia, entendiéndolo como la nación en crecimiento industrial vigente. Finalmente, cabe señalar que a nivel sudamericano, fue Chile el país que tuvo las pocas referencias Latinoamericanas en los industriales. También frente a la importación japonesa y, luego, como ejemplo de crédito industrial especializado, el país sureño era observado como un paradigma industrial para el sector industrial de la década analizada. Sin embargo, cabe señalar que la información fue corta, las citas a los paradigmas internacionales fueron de menor alcance, aunque sin mermar la importancia de visualizar los países de perspectiva industrial a los que apuntábamos.

Frente al análisis planteado, y las conclusiones plasmadas, se entiende que la orientación que un gobierno toma para promover alguna actividad económica, es fundamental para entender sus consecuencias posteriores. Reflexionar sobre las normas, leyes, reformas o programas es fundamental para entender su efectividad o no cuando

comience a regir. A pesar del consenso generalizado de que en la década de 1930 se inicia un desarrollo industrial limitado pero sostenido, para dar el marco de explosión en los años cincuenta, sesenta y setenta; realmente significó una década perdida en materia de promoción, en tanto cada medidas, como se ha sustentado, perseguía fines analgésicos a las consecuencias de la crisis. Es decir, no respondía a un programa de industrialización del país, y por ellos las medidas estaban aisladas y sin una estructura que las complementara. Por ello, sus consecuencias también serían aisladas y poco estructuradas. No puede negarse de que fueron políticas industriales, en tanto tenían al fomento industrial como parte de sus argumentos fundamentales, pero no fue un programa articulado para ingresar por la senda de la industrialización. Su orientación paliativa de la crisis condenó su sostenibilidad y su impacto significativo en la economía nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Repositorios consultados

Archivo General del Congreso de la República

Archivo Digital de la Legislación Peruana

Biblioteca Nacional del Perú: “Sala de Hemeroteca” y “Sala de Investigaciones.”

Biblioteca Central de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos: “Fondo Reservado”, “Nivel 0” y “Sala de Hemeroteca”.

Fuentes consultadas

Leyes publicadas entre 1930 y 1939 y sus correspondientes expedientes de ley¹:

Leyes proteccionistas

- Ley 8044: Autorizando al Poder Ejecutivo para poner en vigencia el proyecto de nueva Tarifa Arancelaria, preparado por el Cuerpo Consultivo de Aranceles de Aduana. (1935)
- Ley 8677: Prohibiendo por un año la importación de telares, urdidoras, tramadoras y máquinas de tejer en general. (1938)

¹ A partir de 1936, el Congreso entrega al Ejecutivo la potestad de elaborar y aprobar la legislación nacional, por lo que los expedientes son limitados o inexistentes.

- Ley 8900: Prorrogando por dos años los efectos de la Ley N 8677 que prohíbe la importación, sin autorización previa, de los telares, urdidoras, tramadoras y máquinas de tejer en general. (1939)
- Ley 8946: Haciendo extensivos los efectos de las leyes Nos. 8677 y 8906, que prohíben la importación al país de maquinarias para la fabricación de tejidos y sombreros sin previa autorización, a las maquinarias destinadas a la industria de curtiduría y manufactura de calzado y artículos de cuero en general. (1939)
- Ley 8906: Haciendo extensivos los efectos de la Ley N. 8677 y la ampliatoria N. 8900 que prohíben la importación de máquinas de textiles, sin previa autorización, a las maquinarias destinadas a la fabricación de sombreros en general. (1939)

Leyes de educación industrial

- Ley 7891: Escuelas Regionales Agrícolas e industriales del departamento de San Martín y provincias de Moyobamba y Huallaga. Consignando partida para el sostenimiento de las mismas. (1934)
- Ley 8383: Consignando partida en el Presupuesto General para el mejoramiento de los locales escolares del departamento de Apurímac, y para establecer y sostener una Escuela Industrial en cada una de las ciudades de Andahuaylas y Chuquibambilla. (1936)
- Ley 8320: Creando en la ciudad de Ayacucho una Escuela Práctica Industrial y disponiendo que, sucesivamente, se establezcan en las demás capitales de

Departamentos y provincias. Consignando partida en el Presupuesto General con dicho objetivo. (1936)

Leyes crediticias

- Ley 7695: Creación del “Banco Industrial”. (1933)
- Ley 8763: Ampliando la Ley 7695 de creación del Banco Industrial del Perú y modificando sus estatutos a fin de que goce de las mismas facilidades y seguridades que la ley otorga al Banco Central Hipotecario del Perú y al Banco Agrícola del Perú.

Diarios de Debate del “Congreso Constituyente, 1930 – 1939.”

Revista “Industria Peruana”:

Año 1931: números 1 al 2

Año 1932: números 3 al 6

Año 1933: números 7 al 16

Año 1934: números 1 al 12

Año 1935: números 1 al 12

Año 1936: números 1 al 12

Año 1937: números 1 al 12

Año 1938: números 1 al 12

Año 1939: números 1 al 12

Textos de época

Alayza y Paz Soldán, F. (1927), *La industria moderna*. Lima: Imprenta Torres Aguirre.

Alayza y Paz Soldán, F. (1933) *La industria: estudio económico, técnico y social*. Lima: Imprenta Torres Aguirre.

Alzamora Silva, L. (1931) *La situación económica y fiscal del Perú*. Lima: Talleres Gráficos Sanmartí y Cía.

Carrera y León, F. (1937), *Sinopsis de las finanzas mundiales*. Lima: Imprenta Torres Aguirre.

Chalmers, H. (1936), *Política arancelaria y comercial de la América Latina en 1935*. Washington, D.C.: Unión Panamericana.

Desmaison Seminario, A. (1935), *El sistema de contingentes en el comercio internacional*. Lima: desconocido.

Ramírez Gastón, J.M. (1938), *Los potenciales y los progresos económicos de América Latina*. Lima: desconocido.

Sociedad Nacional de Industrias (1935), *La realidad industrial del Perú*. Lima: Ediciones Federico Bolaños-César A. Belaúnde.

Referencias Bibliográficas

Balbi, C. (1980). *El partido Comunista y el APRA en la crisis revolucionaria de los años treinta*. Lima: Herrera Editores.

Banco Central de Reserva del Perú. (1999). *El Banco central: su Historia y la economía peruana 1821-1992*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Bardella, G. (1989). *Un siglo de vida económica en el Perú 1889-1989*. Lima: Banco de Crédito del Perú.

Basadre, J. (1963). *La Cámara de Comercio de Lima desde su fundación hasta 1938*. En Basadre, J. y Ferrero, R. (Eds.), *Historia de la Cámara de Comercio de Lima* (3-210). Lima: Santiago Valverde.

Basadre, J. (1998). *Historia de la república del Perú. 1822-1933*. Lima: La República y Universidad Ricardo Palma.

Blake, W. (1975). *El desarrollo de la industria textil y la problemática laboral en el Perú (1880-1975)*. (Tesis inédita de Bachiller). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

Bobbio, N. (2002). *Diccionario de política*. México, D.F.: Siglo Veintiuno Editores.

Boloña, C. (1981). *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1980*. (Tesis inédita de doctorado). Universidad de Oxford, Lima.

Bruce, D. (1986). *La depresión de 1930 y sus ingresos*. En Bonilla, H. (Ed.), *Las crisis económicas en la historia del Perú*. Lima: Centro latinoamericano de Historia económica y social y Fundación F. Ebert.

Bulmer-Thomas, V. (1998). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.

Caravedo, B. (1976). *Burguesía e industria en el Perú, 1933-1945*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Caravedo, B. (1977). *Clase, lucha política y gobierno en el Perú, 1919-1933*. Lima: Retama Editoriales.

Caravedo, B. (1978). Crecimiento industrial en el oncenio (1919-1930). En: *Debates en sociología*. No. 3, (91-97). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Caravedo, B. y Vellinga, M. (1989). El proceso formativo de la burguesía arequipeña. En: Cerruti, M. y Vellinga, M. (Comps.) *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*. (147-179). Madrid: Alianza Editorial..

Cheesman, R. (1986). Políticas de reactivación económica en la crisis de 1929. En Bonilla, H. (Ed.), *Las crisis económicas en la historia del Perú*. Lima: Centro latinoamericano de Historia económica y social y Fundación F. Ebert.

Contreras, C. (2004). *El aprendizaje del Capitalismo. Estudios de historia económica y social del Perú Republicano*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Contreras, C. (2009). La crisis mundial de 1929 y la economía peruana. En: Dancourt, O. y Jiménez, F. (Eds.), *Crisis internacional, Impactos y respuestas de política económica en el Perú*, (21-55). Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2009.

Contreras, C. (2012) *La economía pública en el Perú después del guano y el salitre. Crisis fiscal y élites económicas durante su primer siglo independiente*. Lima: BCRP, Instituto de Estudios Peruanos.

Cotler, J. (2005). *Clase, estado y nación en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Díaz, C. (1988). América Latina en los años treinta. En: Thorp, R. (Comp.) *América Latina en los años treinta: el papel de la periferia en la crisis mundial*, (31-68). México: Fondo de Cultura Económica.

Dorfman, A. (1967). *La industrialización en la América latina y las políticas de fomento*. México: Fondo de Cultura Económica.

Durand, F. (1995), Historia de la industria en el Perú Republicano 1840-1980. En: Milla, C. (Ed.) *Atlas histórico y geográfico del Perú, Tomo III: La independencia y la república 1800-2000*, (133-212). Lima: Editorial Milla Batres.

Durand, F. (2004). *El poder incierto: trayectoria económica y política del empresariado peruano*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.

Ferner, A. (1982). *La burguesía en el desarrollo peruano*. Lima: ESAN.

Gilbert, D. (1982). *La oligarquía peruana: historia de tres familias*. Lima: Horizonte.

Gonzales, E. (1994). *En las fronteras del mercado: economía política del campesinado en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Gootenberg, P. (1997). *Caudillos y comerciantes: la formación económica del estado peruano, 1820-1860*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas.

Gootenberg, P. (1998). *Imaginar el desarrollo: las ideas económicas en el Perú postcolonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Hunt, S. (2011). *La formación de la economía peruana. Distribución y crecimiento en la Historia del Perú y América Latina*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Lobo, F. (2012), Industria e industriales en el Perú, 1890-1910. En: Rosario E., Silva, O. y Chaupis, J., (Eds.), *Historia y Ciencias Sociales (XVI-XXI). Volumen I: Historia(s)*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Seminario de Historia Rural Andina.

Lobo, F. (2013). Fomento industrial: 1890-1930. Hacia un nuevo balance. En: *Nueva Corónica*, Escuela Académico Profesional de Historia, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Recuperado

de:

<http://sociales.unmsm.edu.pe/ftp/nuevacoronica/N.%201.%202013.%20Comentario.%20Franco%20Lobo.pdf>

Lobo, F. y Carcelén, C. (2011), Industriales en Debate. Concepciones de política proteccionista entre industriales del Perú: 1935. En: *Investigaciones sociales*, Vol. 15, nro. 27, (575-587). Lima: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

López, G. (1954), *La misión del Banco Industrial del Perú en el fomento de la industria fabril y manufacturera en el país*. (Tesis de Bachiller). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.

López, S. (2005), Perú, 1930-1968: competencia y participación en el Estado oligárquico. En: Aljovín, C. y López, S. *Historia de las elecciones en el Perú: estudios sobre el gobierno representativo*, (109-178). Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Marrou, A. (2005). *Historia de la Educación Peruana y Latinoamericana*. Lima: Facultad de Educación, Universidad Nacional Mayor de San Mayor.

Méndez, R. (1986). *El Banco industrial del Perú en el desarrollo y promoción de la industria en el Perú*. (Tesis de Bachiller). Lima: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Meyer, J. (1998) Política Industrial. En: *Economía Social de Mercado: su dimensión social*, (347-398). Caracas: Editora Nueva Sociedad. Recuperado de: <http://www.meyer-stamer.de/1996/indupol-sp.pdf>

Molinari, T. (2006), *El fascismo en el Perú: La Unión revolucionaria, 1931-1936*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales.

Monsalve, M. (2011), Industria y mercado interno, 1821-1930. En: Contreras C., (Ed.), *Compendio de Historia Económica del Perú IV: Economía de la primera centuria independiente*, (239-301). Lima: Instituto de Estudios Peruanos, BCRP.

North, D. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Palacios, E. (1993). *Política económica y su relación con el sector industrial y el sector exportador: de la crisis de 1929-30 a la caída del gobierno de Bustamante*. (Tesis de Bachiller) Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

Pareja, P. (1985) *El movimiento obrero peruano de los años 30*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

Portocarrero, G. (1982). *El proceso de industrialización en el Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Portocarrero, G. (1982). *Ideologías, funciones del estado y políticas económicas Perú: 1900-1980*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Portocarrero, F. (1988). *Inversiones públicas en el Perú, 1900-1968: una aproximación cuantitativa*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Portocarrero, F. (1992). *Compendio estadístico del Perú: 1900-1990*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Portocarrero, F. (2004). Religión, familia, riqueza y muerte en la élite económica. Perú: 1900-1950. En: Panfichi, A. y Portocarrero, F. (Eds.), *Mundos interiores: Lima 1850-1950*, (75-143). Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Portocarrero, F. (2007) *El Imperio Prado: 1890-1970*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Portocarrero, Fy Torrejón, L. (1992), *Las inversiones en valores nacionales de la élite económica, Perú: 1916-1932*. Lima: Centro de investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Quijano, A. (1985), *Imperialismo, clases sociales y estado en el Perú: 1890-1930: El Perú en la crisis de los años 30*. Lima: Mosca Azul.

Quiroz, A. (1990), *Banqueros en conflicto: estructura financiera y económica peruana, 1884-1930*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Rojas, E. (1975), *Políticas de industrialización en el Perú, 1900-1968*. (Tesis de Bachiller).Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

Seminario, B. (1998), *Crecimiento económico en el Perú, 1896-1995: nuevas evidencias estadísticas*.Universidad del Pacífico, Centro de Investigaciones, Lima.

Sulmont, D. y Yépes, I. (1982).*Periodización y esquema analítico del proceso de industrialización 1890-1982*. Lima: Primer Congreso Peruano de Sociología.

Thorp, R. (1995), *Gestión económica y desarrollo en Perú y Colombia*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Thorp, R. (1998).*Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Thorp, R.y Bertram, G. (1988), *Perú, 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul Editores.

Thorp, R. y Londoño, C. (1988). El efecto de la Gran Depresión de 1929 en las economías de Perú y Colombia. En: Thorp, R. (comp.), *América Latina en los años treinta: El papel de la periferia en la crisis mundial*, (103-138). México: Fondo de Cultura Económica.

Urquidí, V. (2005) *Otro siglo perdido: las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*. México, D.F.: Fondo de Cultura económica.

Yepes Del Castillo, E. (1972), *Perú, 1820-1920: un siglo de desarrollo capitalista*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.